



Munich Personal RePEc Archive

**The region's agro-food market: the
classification of institutions,
administrative barriers, transaction
costs, ineffective intermediaries.**

Stukach, Victor and Grishaev, Egor

..

February 2008

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/79290/>

MPRA Paper No. 79290, posted 26 May 2017 06:00 UTC

MPRA

Munich Personal RePEc Archive

The region's agro-food market: the classification of institutions,
administrative barriers, transaction costs, ineffective intermediaries.

Stukach, Victor and Grishaev, Egor
(May 2017)

Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education Omsk State Agrarian
University, 1, Institutskaya sq., Omsk, 644008, Omsk
vic.econ@mail.ru

<https://mpra.ub.uni-muenchen.de/id/eprint/79290>

The region's agro-food market: the classification of institutions, administrative barriers, transaction costs, ineffective intermediaries.

Abstract. *The paper examines the scientific basis for the development of the institutional structure at the national and regional levels. The materials of the region classified the market institutions, assessed their development, identified the main socio-economic problems that require solutions. The concept of improving the institutional structure of the regional agri-food market is proposed, which includes reduction of transaction costs due to administrative barriers and a reduction in the number of inefficient intermediaries. The possibility of using cluster formations of the region as tools through which state authorities and local self-government can regulate interaction between different groups of market institutions is considered.*

The specialty of economics and management at the enterprise (by branches), employees of regional government bodies, market research specialists, researchers, teachers and students of agrarian universities is addressed to teachers and students of universities.

Keywords. *Market institutions, institutional market structure, the concept of improving the institutional structure of the market, administrative barriers, cluster formation, transaction costs, state regulation of market institutions.*

Summary. *Market institutions ensure smoothing and resolution of contradictions between market participants about the distribution of economic resources, identify the price of goods, supply the necessary information, solve the problems of standardization, quality control of products and thereby optimize the level of transaction costs.*

Problems in the development of the institutional structure: the lack of a clear specification and protection of property rights for agricultural land; Lack of a reliable system for concluding and observing contracts; Administrative barriers are an integral feature of the interaction of the subjects of the agro-food market with management institutions; Presence of a large number of disparate intermediaries; Imperfection of financial institutions; Insufficiency of development of the information infrastructure of the regional agro-food market; Weakness and inconsistency of the legislative framework that provides market activity; Growth of unproductive transaction costs.

The concept of improving the institutional structure of the regional agro-food market is proposed, which is a system of theoretical provisions and recommendations developed on their basis for improving the institutional structure of the regional agro-food market. Structurally, the concept consists of three sections. The first section is a set of provisions aimed at improving the institutions that determine the institutional environment of the agri-food market. In the second section of the concept, the provisions for improving the

institutional infrastructure of the agro-food market are presented. The third section includes a number of measures to improve the interrelations between organizations that produce food products of agricultural origin in the Omsk region.

The main result of implementation of the proposed concept will be overcoming administrative and economic market barriers, reducing transaction costs and eliminating inefficient intermediaries.

Агропродовольственный рынок региона: классификация институтов, административные барьеры, транзакционные издержки, неэффективные посредники.

Аннотация. *В работе рассматриваются научные основы развития институциональной структуры на национальном и региональном уровнях. На материалах региона осуществлена классификация институтов рынка, дана оценка их развития, выявлены основные социально-экономические проблемы, требующие решения. Предлагается концепция совершенствования институциональной структуры регионального агропродовольственного рынка, которая включает сокращение транзакционных издержек, обусловленных административными барьерами и сокращением числа неэффективных посредников. Рассматривается возможность использования кластерных формирований региона как инструментов, с помощью которых органы государственной власти и местного самоуправления могут осуществлять регулирование взаимодействия между различными группами рыночных институтов.*

Адресована преподавателям и студентам вузов специальности экономика и управление на предприятии (по отраслям), работникам региональных органов управления, специалистам по изучению рынка, научным работникам, преподавателям и студентам аграрных вузов.

Ключевые слова. *Институты рынка, институциональная структура рынка, концепция совершенствования институциональной структуры рынка, административные барьеры, кластерные формирования, транзакционные издержки, государственное регулирование институтов рынка.,*

Резюме. *Рыночные институты обеспечивают сглаживание и разрешение противоречий между субъектами рынка по поводу распределения экономических ресурсов, выявляют цену товаров, снабжают необходимой информацией, решают проблемы стандартизации, контроля качества продукции и тем самым оптимизируют уровень транзакционных издержек.*

Проблемы в развитии институциональной структуры: отсутствие четкой спецификации и защиты прав собственности на земли сельскохозяйственного назначения; отсутствие надежной системы заключения и соблю-

дения контрактов; административные барьеры являются неотъемлемой чертой взаимодействия субъектов агропродовольственного рынка с институтами управления; наличие большого количества разрозненных посредников; несовершенство финансовых институтов; недостаточность развития информационной инфраструктуры регионального агропродовольственного рынка; слабость и противоречивость законодательной базы, обеспечивающей рыночную деятельность; рост непроизводительных транзакционных издержек.

Предлагается концепция совершенствования институциональной структуры регионального агропродовольственного рынка, которая представляет собой систему теоретических положений и разработанных на их основе рекомендаций по совершенствованию институциональной структуры регионального агропродовольственного рынка. Структурно концепция состоит из трех разделов. Первый раздел представляет собой совокупность положений, направленных на совершенствование институтов, определяющих институциональную среду агропродовольственного рынка. Во втором разделе концепции представлены положения по совершенствованию институциональной инфраструктуры агропродовольственного рынка. Третий раздел включает ряд мер по совершенствованию взаимосвязей между организациями, осуществляющими производство продовольственной продукции сельскохозяйственного происхождения в Омской области.

Основным результатом реализации предлагаемой концепции станут преодоление административных и экономических рыночных барьеров, сокращение транзакционных издержек и устранение неэффективных посредников.

Введение

Практика показала, что неудачи реформ на постсоветском пространстве и в некоторых странах бывшего социалистического лагеря во многом были обусловлены невниманием к институциональным аспектам преобразований и отсутствием разработанных подходов к построению эффективной институциональной структуры рыночного хозяйства. Отсутствие традиций частного предпринимательства и демократических институтов государственного регулирования, противоре-

чивое законодательство и низкая правовая культура населения, а также несовершенство других институтов рынка привело к резкому падению эффективности агропромышленного производства. Ход реформ попал в зависимость от уровня развития институтов и обнаружил, что в долгосрочном периоде институты рынка выступают фундаментальными факторами функционирования экономической системы, так как способствуют решению проблем координации и снижению неопределенности хозяйственной деятельности.

Эффективная институциональная структура рыночного хозяйства выступает формирующей основой экономического развития и является важнейшим фактором экономического роста. Поэтому сегодня актуальным направлением экономических исследований является становление и развитие рыночных институтов агропродовольственного рынка и его институциональной структуры.

Необходимость исследования проблем развития институциональной структуры агропродовольственного рынка в масштабе региона обусловлена тем, что регион – это автономная саморазвивающаяся социальная система, а институциональная структура рынка – важный фактор эффективного воспроизводственного процесса на территории региона. От того, насколько оптимальной является эта структура, в значительной степени зависит эффективность функционирования агропродовольственного рынка и региональной экономики в целом. Развитие адекватной институциональной структуры агропродовольственного рынка способствует стабильности региональной экономики, повышению конкурентоспособности региона, решению проблем продовольственной безопасности и достижению оптимального уровня обеспеченности населения продовольствием. Между тем в настоящее время агропродовольственные рынки регионов России характеризуются высоким уровнем транзакционных издержек, монополизмом, высокой долей импорта, что свидетельствует о проблемах в их институциональном развитии.

В последнее десятилетие российская экономическая наука уделяет много внимания исследованию проблем, связанных с функционированием агропродовольственных рынков. Особенно много публикаций посвящено анализу рыночных структур современного агропро-

довольственного рынка, отдельных элементов продуктовых цепочек, формированию вертикально интегрированных связей в продуктовых цепочках и вопросам государственного регулирования агропродовольственного рынка. Это работы С.Б. Авдашевой, А.М. Алибекова, А.И. Алтухова, А.П. Балашова, В. Р. Боева, Н.Ф. Вернигора, М.З. Головатюка, А.В. Гордеева, С.А. Грибовского, Г.М. Гриценко, Е.Ф. Злобина, Н.А. Карловой, Н.Я. Коваленко, О.М. Колинко, Л.С. Корбут, Б.С. Кошелева, Э.Н. Крылатых, В.А. Кундиус, М.П. Лукинова, В.В. Милосердова, А.А. Михалева, А.К. Михальченко, В.Н. Папело, Н.М. Розановой, Е.В. Серовой, А.Т. Стадника, В.И. Теплова, Т.В. Тихоновой, И.Г. Ушачева, С.А. Шелковникова и др.

В трудах У. Айзарда, И.В. Арженовского, М. К. Бандмана, В.И. Бутова, А.Г. Гранберга, Г.В. Гутмана, И.И. Дуданова, В.В. Кистанова, Н.В. Копылова, А.С. Маршаловой, В.Н. Лексина, Н.Н. Некрасова, А.С. Новоселова, В.Е. Селиверстова, А.И. Татаркина, К.К. Шебеко, Р.И. Шнипера и других исследуются вопросы теории и практики региональных рынков, развития их отдельных инфраструктурных элементов.

Отечественные экономисты (Н.Ф. Апарина, О.С. Белокрылова, В.Г. Гребенников, В.В. Зотов, Б.А. Ерзнкян, И.М. Клямкин, П.В. Крючкова, М.В. Курбатова, Н.Н. Лебедева, Д.С. Львов, С.В. Малахов, А.Н. Нестеренко, Р.М. Нуреев, А.Н. Олейник, В.М. Полтерович, В.В. Радаев, В.Л. Тамбовцев, Л.М. Тимофеев, А.Е. Шаститко и др.) рассматривают различные аспекты развития институциональной структуры рынка (безотносительно к агропродовольственному); сущность, функции и типологию рыночных институтов; соотношение понятий институциональной среды и институциональной структуры; функциональную роль и отраслевую специфику институциональной структуры рынка; административные барьеры как фактор, влияющий на эффективность институциональной структуры рынка и экономики; институциональные изменения в современной российской экономике.

Комплексный анализ институциональной инфраструктуры рынка представлен в трудах зарубежных ученых: Г. Домингеза, Дж. Симоне, М. Янелла, Е. Дуди, Д. Ревзана. Исследованию инфраструктуры рынка в отраслевых и региональных аспектах посвящены работы отечественных ученых: Н.И. Белоусовой, Е.А. Гатаулиной, Б.И. Пошкус,

И.Ф. Хицкова, И.Г. Храмовой, В.П. Федько, И.Ф. Чернявского, Н.И. Шагайды.

Высоко оценивая работы вышеназванных авторов и полученные ими результаты, всё же следует отметить, что институциональные проблемы развития региональных агропродовольственных рынков остаются недостаточно исследованными, особенно институциональная структура конкретных региональных рынков и возможности ее регулирования.

В этом контексте данная работа представляет теоретический и практический интерес для целей хозяйственного регулирования агропродовольственного рынка конкретного региона, и цель её написания заключается в разработке методологических и практических вопросов развития институциональной структуры регионального агропродовольственного рынка.

Монография состоит из трёх глав. Первая глава посвящена исследованию сущности рыночных институтов и их роли в развитии агропромышленного комплекса. В частности, рассматриваются ортодоксальная и институциональная трактовки категории «рыночный институт» с выделением особенностей старого, нового и новейшего институциональных подходов, функции рыночных институтов и их роль в агропромышленном комплексе. Анализируется сущность понятия «институциональная структура рынка»; соотношение этого понятия с понятием «инфраструктура рынка»; особенности институциональной структуры регионального агропродовольственного рынка; выделяются институты агропродовольственного рынка применительно к региону, которые систематизируются в три основные группы: 1) институты, определяющие институциональную среду рынка; 2) институты, формирующие институциональную инфраструктуру; 3) организации – производители агропродовольственной продукции. Здесь же рассматриваются трансакционные издержки как критерий эффективности институциональной структуры регионального агропродовольственного рынка.

Вторая глава посвящена анализу состояния агропродовольственного рынка Омской области. В частности, анализируются совокупный спрос, совокупное предложение и динамика цен на агропродоволь-

ственную продукцию. Дана оценка институтов агропродовольственного рынка Омской области, обозначены социально-экономические проблемы развития институциональной структуры агропродовольственного рынка региона.

В третьей главе авторы предлагают концепцию совершенствования институциональной структуры регионального рынка агропродовольствия, которая конкретизируется в рекомендациях по сокращению транзакционных издержек в сфере влияния рыночных институтов и государственному регулированию взаимодействия институтов регионального агропродовольственного рынка.

К новым аспектам исследования, представленным в монографии, относятся:

- уточнение понятия институциональной структуры агропродовольственного рынка в отличие от существующих в экономической науке определений в данном исследовании оно основывается на сопоставлении понятий «институциональной структуры рынка» и «инфраструктуры рынка»;
- авторская методика исследования институциональной структуры регионального агропродовольственного рынка, которая в отличие от существующих позволяет дать комплексную оценку основных групп формальных институтов, формирующих институциональную структуру регионального агропродовольственного рынка;
- концепция совершенствования институциональной структуры регионального агропродовольственного рынка, учитывающая состояние рынка, оценку рыночных институтов и институциональные приоритеты развития АПК;
- обоснование целесообразности использования кластерных формирований в качестве инструмента государственного регулирования взаимодействия институтов регионального агропродовольственного рынка.

В целом работа представляет собой систематизацию и уточнение теоретических разработок по институциональной структуре рынка и обоснование ряда практических рекомендаций по совершенствованию этой структуры для регионального агропродовольственного рынка и может представлять интерес для работников региональных органов

управления, специалистов по изучению рынка, научных работников, преподавателей и студентов аграрных вузов.

Глава 1. Методологические основы анализа Институциональной структуры Агропродовольственного рынка

Традиционные подходы к изучению экономики и организации регионального агропродовольственного рынка опираются на предпосылки «правового центризма», которые предполагают наличие эффективного законодательства, а также действенного государственного и судебного контроля. Для условий современного регионального агропродовольственного рынка слабость подобных предпосылок очевидна. Чтобы ответить на поставленные в исследовании вопросы, мы использовали элементы институционального подхода, согласно которому существующие правила игры на агропродовольственном рынке региона необходимо интерпретировать не просто как общественные отношения, а как институты.

Одним из первых идею институционального подхода к анализу рыночных процессов высказал Р. Уэстерфилд, исследовавший роль посредника как экономического субъекта в развитии английского бизнеса. Этот подход нашел отражение в работе Р. Бреера, посвященной анализу рыночных институтов. Особенность его исследований состояла в институциональном структурировании рынка. Р. Бреер выделял первичный и промежуточный, организованный и неорганизованный рынки, а также основных агентов рынка – производителей, посредников и розничных торговцев. В настоящее время институциональный подход также сохраняет свою актуальность [232].

1.1. Рыночные институты и их роль в развитии АПК

Практика российских реформ показала, что их результативность зависит от уровня развития институтов, поэтому данный фактор и наукой, и практикой стал признаваться в качестве определяющего успех преобразований. Особенно это справедливо для агропромыш-

ленного комплекса (АПК). Игнорирование таких специфических для аграрной сферы институциональных ограничений, как погодные условия, расположение плодородных земель, традиции общинного землеустройства привело к резкому падению эффективности агропромышленного производства. Следовательно, сегодня актуальным направлением экономических исследований является становление и развитие институтов АПК, в том числе рыночных. Становление рыночной экономики в АПК – это прежде всего создание рыночных институтов, обеспечивающих его функционирование.

Институт как категория экономической науки

Институт как объект исследования – феномен, сопровождающий развитие экономических систем и не имеющий аналога в неодушевленной природе.

Существование рыночных институтов определено ограниченностью рациональности человека, не имеющего сил и возможностей оценивать ситуацию на рынке и полностью просчитывать возможные поведенческие стратегии, поэтому субъекты рыночной деятельности действуют в определенных рамках обычая, закона, относясь к ним не критически. Другими словами, возникновение институтов обусловлено стремлением сэкономить усилия на приобретение и обработку информации [238, с. 7].

Термин «институт» происходит от английского слова *institution* – организация, учреждение; нечто установленное (закон, обычай, система). Трактовки этого термина можно найти в работах по социологии, политической философии и социальной психологии. В настоящее время понятие «институт» широко вошло в экономические исследования, однако в трактовке его содержания среди экономистов имеются существенные разногласия. В частности, в *ортодоксальной экономической теории* институты трактуются как явно или неявно заданные ограничения, которым подчиняются действия рационального расчетливого индивида. Их считают ограничителями, сдерживающими поведение, свободное в других отношениях. Для *институциональной экономической теории* категориальное осмысление феномена института в экономической системе и дефиниция понятия «институт» яв-

ляются исходной и центральной проблемой исследований. Однако разными направлениями институционализма термин «институт» трактуется неоднозначно. В рамках *старого институционализма* институты рассматриваются как социально-психологические феномены, замешанные на привычках, обычаях, инстинктах. Так, Т. Веблен, одним из первых включивший в анализ понятие института, определял институты как «установившиеся обычаи мышления, общие для данной общности людей» [51, с. 201–202]. Иначе, в рамках старого институционализма институты как заданные ограничения сводятся к ограничениям в виде привычек, обычаев и инстинктов. Представители *«новой институциональной экономики»* расширяют понятие института. Этим направлением экономической мысли институты трактуются как формализованные правила и неформализованные нормы поведения, которые структурируют взаимодействия между людьми в рамках экономических систем. Данное направление институционализма исходит из того, что деятельность людей носит свободный характер, а институт по отношению к человеческой воле есть навязанные внешне законом или обычаем рамки поведения [139, с. 139–158]. В частности, Шоттер пишет: «Социальный институт – это закономерность общественного поведения, которая признана всеми членами общества, обуславливает поведение в определенных повторяющихся ситуациях и либо самоконтролируется, либо контролируется некоторой внешней властью» [255, с. 109]. В связи с этим предлагается рассматривать «экономическую науку как исследование способов, которыми индивидуальные экономические агенты, преследуя свои эгоистические цели, развивают институты как средство их достижения» [202, с. 43].

В рамках *«нового институционального подхода»* институты также определяются как «правила игры». По определению Д. Норта, любой институт – экономический, социальный, культурный – есть «правила игры» в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют отношения между людьми [136, с. 73]. Вместе с тем, по мнению Д. Норта, с теоретической точки зрения важно четко отличать правила игры от игроков, институты от организаций: «Институты – это комплексы повторяющихся правил и норм, а организации – это формализованные факторы, при-

меняющие данные нормы на практике. Различие между институтами и организациями напоминает разницу между правилами игры и игроками» [135, с. 4], т. е. в рамках данного направления институциональной теории происходит отделение анализа правил игры от стратегии игроков и тем самым отмежевание от постулатов «новой институциональной экономики». Это проявляется в том, что новейший институциональный подход четко разводит понятия института и организации.

Организации также структурируют взаимоотношения между людьми, но это уже не «правила игры», а сами игроки и их стратегии. Правила призваны определить то, как ведется игра. Но цель команды, которая действует по этим правилам, – победить, сочетая умение, стратегию и взаимодействие игроков. Моделирование стратегий и навыков, складывающихся по мере развития команды, – совсем другой процесс, нежели моделирование создания и развития правил, а также последствий их применения. А. Олейник определяет организацию как единицу координации, построенную на основе властных отношений, т. е. делегирования одним из ее участников права контроля над своими действиями другому ее участнику [138, с. 243]. Вместе с тем он считает, что понимание организации как единицы координации требует четко соотнести ее с институтом, тоже определяющим рамки взаимодействия людей. Сопоставление этих двух понятий А. Олейник проводит с помощью табл. 1.1.

Таблица 1.1

Сравнительный анализ института и организации [138, с. 244]

Институт	Организация
<i>Макроинституциональная категория</i>	<i>Микроинституциональная категория</i>
Определяет рамки взаимодействия в целом	Определяет рамки конкретного взаимодействия
Обладает характеристиками чистого общественного блага	Обладает характеристиками клубного блага
Регулирует неперсонифицированные и нелокальные трансакции	Регулирует трансакции в четких границах, т. е. персонифицированные и локальные
Индивиды не могут повлиять на процесс изменения института	Организации являются результатом осознанного выбора индивидов
Элемент властных отношений (принуждение) отсутствует	Властные отношения лежат в основе функционирования организаций
Определяет структуру и величину	Способствует экономии трансакцион-

транзакционных издержек	ных издержек, заданных институциональными рамками
-------------------------	---

Таким образом, согласно концепции новейшего институционального подхода, институты и организации имеют существенные различия, но тесно взаимосвязаны и взаимозависимы. С одной стороны, институциональные ограничения в виде норм и правил ведут к образованию вполне определенных организаций, структурирующих взаимодействие в обществе. Организации возникают на основе стимулов, заложенных в институциональной системе, а потому результативность их деятельности зависит от этой системы. С другой стороны, организации выступают условием продвижения институциональных требований в экономическую деятельность, источником накопления и каналом передачи институциональных изменений на уровень институтов. Гибкость, присущая организациям, которые вынуждены в целях адаптации к изменениям окружающей среды приспособлять поведение экономических агентов ценою нарушения некоторых правил, создает основу модификации институтов в долгосрочной перспективе. Как отмечает Д. Норт: «Организации по мере своего развития изменяют институты» [135, с. 23]. Накопившиеся отклонения от установленных образцов, норм, правил, отражая интересы определенных социальных групп, могут изменить содержание института, модифицировав или трансформировав ограничения и предпочтения хозяйственных взаимодействий. Таким образом, институциональные рамки оказывают решающее влияние на то, какие именно организации возникают, и на то, как они развиваются. Но в свою очередь и организации оказывают влияние на процесс изменения институциональных рамок. В связи с этим некоторые коллективные объединения могут быть как институтами, так и организациями. Например, фирма, правительственная бюрократия, церковь, учебное заведение. Так, американский экономист Р. Коуз институтами называет фирму и рынок [112].

В настоящее время в среде российских экономистов главный «водораздел» проходит между теми, кто под институтом понимает устойчивые нормы и правила, определяющие поведение людей, и теми, кто считает, что институты – это организации (фирмы, учреждения, государство, партии, профсоюзы и т.д.). На наш взгляд, на уровне

эмпирического анализа организации и институты могут рассматриваться как взаимозаменяемые понятия, поскольку в реальной жизни очень сложно отделить правила от практики их применения, а ряд объектов могут одновременно определяться и как организация, и как институт. Например, фирма может быть определена как множество экономических агентов, обеспечивающих трансформацию ресурсов в продукт, т. е. как организация. Одновременно та же фирма – это сеть контрактов между собственниками ресурсов, опосредующих осуществление обменов между ними, т. е. институт. Таким образом, фирма может быть определена и как организация, и как институт. Но при этом нельзя игнорировать тот факт, что между понятиями «институт» и «организация» имеются существенные различия, но вместе с тем противопоставление института и организации также неправомерно. По существу две данные позиции не противоречат, а дополняют друг друга, поскольку содержание института по-разному проявляется на разных уровнях исследования. В соответствии с первым уровнем институт – это комплекс правил и устойчивых норм (формальных и неформальных), упорядочивающих взаимодействия между субъектами. На втором, более поверхностном уровне институт проявляет себя как комплекс устойчивых ролевых функций. И на самом поверхностном уровне институт предстает как совокупность функционально-организационных форм коллективной экономической деятельности, т. е. реализует свое содержание через организации. Таким образом, комплексы норм и правил можно рассматривать как *простые институты* по отношению к организациям – *сложным институтам*. Организации базируются на комплексе простых институтов или, точнее, комплексной системе норм и правил, одни из которых реально действуют в масштабах всей страны, другие – только в рамках данной отрасли или даже отдельной организации. Для сложных институтов (организаций) в любой сфере жизни общества характерна многокомпонентная структура, включающая разнородные правила и нормы, относящиеся к сферам материальных интересов и стимулов, социально-культурных ценностей и властных (политических) отношений.

Трактовки института, предлагаемые современными *отечественными* экономистами, подтверждают восприятие ими позиции, господ-

ствующей в западной науке и сформулированной в работах Р. Коуза, Д. Норта, О. Уильямсона и др. Большинство российских ученых [138, 156, 215, 216] определяют институт как совокупность правил (формальных и неформальных), упорядочивающих взаимодействия между субъектами. В то же время имеют место трактовки института как комплекса устойчивых ролевых функций [62] или функционально-организационных форм коллективной экономической деятельности [87], что отражает структурный подход к исследованию института. Одним из вариантов определения института является его расширительная трактовка, когда институты отождествляют с правилами, регулирующими деятельность хозяйственных субъектов; структурами, ограничивающими их действия; организациями, в которых осуществляется целенаправленное преобразование ресурсов; алгоритмами поведения хозяйственных субъектов; инструментами регулирования хозяйственных отношений и т. п. [138]. Действительно, общее, что объединяет институты, независимо от их функциональной роли и уровня развития, – это наличие учреждений (организаций, союзов и пр.), а также инструментов, посредством которых они воздействуют на общество и его отдельные элементы. Однако из таких определений неясно, чем институты отличаются от инструментов, механизмов, и организаций, т. е. необходимо разделять формы проявления института и его содержание. Более того, подобные собирательные понятия институтов свидетельствуют, во-первых, о механистическом пока восприятии формирующих теорию положений в переводной и оригинальной западной литературе по проблемам институционализма; во-вторых, о слабости и робости попыток отечественной науки преодолеть этот конгломератный подход; в-третьих, об актуальности проблемы категориальной спецификации этого явления в хозяйственной жизни и, соответственно, в экономической науке.

В сложных институтах, действующих в разных сферах жизни общества, их «простые» компоненты играют неодинаковую роль: одни являются доминирующими, другие – подчиненными. Это зависит от функций, которые данная организация выполняет в обществе и, следовательно, от той сферы, в которой она функционирует. Например, экономической организацией считают такую, в которой эконо-

мические нормы и правила занимают доминирующее положение. Экономические организации в условиях рыночного хозяйства всегда объективно ориентируются на то, чтобы их денежные доходы превышали расходы, т. е. на прибыль. Эта прибыль может расходоваться по-разному: полностью или частично распределяться между собственниками капитала, идти на повышение оплаты труда наемного персонала, использоваться как инвестиции в капитал данной организации. Но в любом случае прибыль в денежной форме является доминирующим институтом экономической организации, а все другие нормы и правила должны подчиняться этому институту.

**Экономические институты:
сущность, виды**

Огромную роль в современном обществе играют экономические институты. Как правило, понятие экономического института трактуется

расширительно как комплекс норм и правил, обеспечивающих достижение максимального результата при минимуме затрат. Однако этот принцип рациональности относится к любой сфере деятельности. Представляется, что было бы правильнее определять экономический институт как комплекс правил или норм, регулирующих отношения в сфере собственности, производства, распределения, обмена, использования блага, связанные с расходами и доходами в денежной форме.

Основы для более широкого взгляда на экономические институты заложил в своих трудах А. Чаянов. «Организационно-производственная» теория А. Чаянова разрабатывалась на примере крестьянской семьи как социальной основы трудового крестьянского хозяйства. Он показал, что возникновение, структура, функционирование, развитие трудового хозяйства подчинены не закону максимизации прибыли, а законам воспроизводства семейных отношений. В связи с этим А. Чаянов считал, что экономические институты как комплексы норм и правил могут опираться и на эгоистические, и на семейные, и на кооперативные коллективистские начала человеческой психологии, а семейно-трудовые хозяйства образуют пласт экономических институтов, развивающихся по своим специфическим законам [212]. Экономические институты определяют возможные формы организации хозяйственной

деятельности, в рамках которых отдельные индивиды или группы кооперируются или вступают в конкурентные отношения.

Основными экономическими институтами являются право собственности и контракт. Также в качестве экономических институтов можно рассматривать запрет на слияние двух компаний, принадлежащих одной отрасли, если результатом будет превышение значения индекса концентрации заранее определенной критической отметки; предельные цены на продукты и ресурсы, определяющие рамки обмена на рынке; ограничения на импорт (квоты, таможенные пошлины, экологические требования и т.п.); сроки действия патентов и т. п. Сложными экономическими институтами являются фирмы, домашние хозяйства, рынки, государство.

При анализе содержания экономических институтов Д. Норт выделяет три главных составляющих:

1. Формальные ограничения (конституции, законы, административные акты, официально закрепленные нормы права).
2. Неформальные ограничения (традиции, обычаи, договоры, соглашения, добровольно взятые на себя нормы поведения, неписаные кодексы чести, достоинства, профессионального самосознания и пр.).
3. Механизмы принуждения, обеспечивающие соблюдение правил (суды, полиция и т.д.).

Под неформальными институтами понимают те формы взаимодействий, которые существуют в реальной жизни, но в правовой практике не узаконены. Это природные ограничения, культура, традиции, стереотипы поведения. Неформальные институты складываются спонтанно, без чьего-либо сознательного замысла, они возникают из информации, передаваемой посредством социальных механизмов, и в большинстве случаев являются той частью наследия, которая называется культурой. Неформальные институты имели решающее значение в период человеческой истории, когда отношения между людьми не регулировались формальными законами. Вместе с тем неформальные институты пронизывают всю современную экономику. Фактически роль неформальных институтов выполняет хозяйственная этика или моральные практики, исследованиям которых посвящено значительное число научных работ [50, 103, 172, 177, 207]. Посредством хозяй-

ственной этики повышается уровень общественной, а следовательно, и экономической координации воспроизводственного процесса. Если существующие в обществе этические нормы позволяют субъектам экономики основываться в своих действиях больше на доверии, чем на возможности осуществления определенных формальным правом санкций, то в таком обществе сделки будут носить более регулярный и слаженный характер.

Формальные экономические институты – это институты, получившие статус легитимных, ставшие обязательным правилом для части субъектов хозяйствования. Основой формальных институтов служат реальные отношения, правила, нормы поведения, существующие в хозяйственной жизни.

Таблица 1.2

Сравнительная характеристика формальных и неформальных институтов

Критерии сравнения	Формальные институты	Неформальные институты
Где закреплены	Писаное право	Неписаное право
Санкции за невыполнение предписаний	Правовые (административная и правовая ответственность)	Социальные (ostracism, применение силового давления)
В отношении кого действуют	Все участники экономической жизни	Действие ограничено рамками социально однородных групп или лично знакомых людей
Процедура разрешения конфликта	Обращение в суд, арбитраж	Переговоры

Между формальными и неформальными институтами существует довольно сложная система взаимосвязей, которая проявляется в том, что неформальные институты могут быть продолжением, дополнением, заменителем и источником формирования формальных институтов (табл. 1.2). Вместе с тем одни и те же формальные правила в условиях действия разных неформальных норм имеют различные проявления, определяющие характер конкуренции. Так, неформаль-

ные институты «привязываются» к конкретным группам хозяйствующих субъектов, в которых складываются свои локальные порядки. И если «пришлые» хозяйственные субъекты притязают на ресурсы и доходы без знания неформальных правил, то с ними откажутся сотрудничать. При этом причина отказа будет оформлена формальным институтом по причине, например, неверного оформления документов, несоответствия профилю деятельности и т. д.

Разграничение между формальными и неформальными экономическими институтами имеет особое значение для процессов реформирования экономики. Формальные институты можно изменить моментно (дискретно) в результате принятия политических или юридических решений. Неформальные ограничения, воплощённые в обычаях, традициях и кодексах поведения, менее восприимчивы к волевым решениям, они подвержены постепенным (инкрементным) изменениям. Юридическая отмена одних норм и правил и введение кардинально новых не могут быстро изменить привычное поведение людей, более того, они способны привести к дезорганизации общественной жизни. Поэтому процесс институциональных изменений, как правило, носит инкрементный характер и протекает в виде медленных приращений к существующим формальным и неформальным ограничениям.

В условиях эволюционных изменений формальные и неформальные институты дополняют друг друга и наблюдается их однопорядковость. В том случае, когда осуществляются революционные институциональные изменения, не учитывающие неформальные нормы, развивается конфликт между новыми формальными и исторически сложившимися неформальными институтами. Неформальные институты предшествующей эпохи продолжают проявляться в повседневной практике людей, что приводит к «эффекту исторической обусловленности развития», существенно модифицирующему устанавливаемые формальные институты.

Истории развития общества известны две разновидности экономических институтов: институт редистрибуции и институт рынка. Термин «редистрибуция» в экономической науке был введен Карлом Поланьи для обозначения такого типа экономических отношений, в которых движение ценностей и прав по их использованию опосредуется

центром [252, с. 36]. Редистрибуцию К. Поланьи отличает от рынка или обмена, в которых действуют лишь два участника (а не три), ориентированных на получение прибыли в результате трансакции. Некоторые экономисты разделяют институты и рынки, определяя последние как «механизм по передаче прав собственности» [126]. Однако очевидно, что рынок представляют собой систему ограничений в виде норм и правил экономического поведения. Поэтому в научной литературе имеет место определение рыночных отношений как системы социальных институтов, которая регулирует правила поведения людей и их взаимоотношения. На наш взгляд, правомерно рынок относить к институтам наряду с другими элементами институциональной структуры.

**Рынок как институт.
Рыночные институты:
сущность, виды**

Рынок как институт представляет собой систему ограничений в виде норм и правил осуществления сделок купли-продажи. Это особый социальный институт общества, воспринимающий, куммулирующий и создающий свой, определенный комплекс норм, который индивиды используют при организации экономических взаимодействий. Комплекс норм, конституирующих институт рынка, включает утилитаризм, целерациональное действие, доверие, эмпатию, свободу и легализм.

Сущность *целерационального действия* сводится к определению целей и выбору наиболее оптимальных с точки зрения достижения целей средств. Предполагается, что человек использует предметы внешней среды и поведение людей в качестве «условий» и «средств» для достижения своей рационально поставленной и продуманной цели.

Сложный утилитаризм – максимизация индивидом своей полезности на основе продуктивной деятельности. Данная норма в рыночной экономике играет роль нормативно-ценностного ограничения, которое нацеливает субъекта хозяйствования на максимизацию своего благосостояния посредством производственной деятельности и увеличения благосостояния общества.

Эмпатия означает, что хозяйствующий субъект ставит себя на место контрагента и пытается понять его интересы и намерения, в от-

личие от желания понять другого на основании аффекта, личной привязанности и симпатии.

Доверие заключается в ожидании определенных действий от окружающих, которые влияют на выбор и действия индивида. Так как целерациональное поведение возможно только при условии определенности, то доверие как форма ожидаемого поведения со стороны других агентов рынка является важнейшей нормой рыночной организации. Особенно возрастает значение доверия в переходной экономике. Доверие как норма рынка необходимо при заключении контракта: согласие с условиями контракта может быть удостоверено письменно или устно, по умолчанию (обычно это касается неформальных норм), но помимо этого требуется честное поведение индивидов, т. е. доверие как норма. Чем глубже доверие между контрагентами, тем ниже трансакционные издержки. Кроме проблемы доверия хозяйствующих субъектов во взаимодействии друг с другом возникает проблема доверия к государству, которое должно обеспечивать соблюдение формальных норм.

Свобода как норма предполагает расчет только на самого себя при сознательном использовании этого влияния в своих целях. Следует отличать свободу в позитивном смысле от свободы в негативном смысле, которая означает независимость поведения индивида от намерений и желаний окружающих.

Легализм и уважение прав собственности – норма, отражающая уважение к законам и готовность добровольно подчиняться им. Легализм важен с точки зрения выполнения обязательств по отношению к государству. Эта норма является также предпосылкой выхода норм утилитаризма, целерационального действия, эмпатии, свободы за локальные рамки и их распространение на неограниченное число потенциальных участников сделок на рынке.

Следует отметить, что сами нормы прямо выступать на рынке не могут, они реализуются через соответствующее поведение субъектов и агентов рынка.

Таким образом, рынок функционирует как определенный комплекс норм и институтов, используемых индивидами при организации экономических взаимодействий. Отсюда следует, что рыночные инсти-

туты представляют собой заданные ограничения (рамки), призванные придавать отношениям обмена организацию и легитимность.

Важнейшим институтом рыночной экономики является право частной собственности, которое переносит ответственность на уровень отдельного индивида и делает последнего экономически независимым от государства и свободным в его действиях. Также рыночными институтами являются многочисленные правовые нормы, обеспечивающие четкое и гарантированное разграничение имущественной ответственности (кодексы, законы), институты, определяющие ответственность за собственность других лиц (нормы бухгалтерского учета, банковское регулирование, регулирование рынка ценных бумаг и деятельности инвестиционных посредников), институты, структурирующие и делающие предсказуемыми поведение партнеров по рыночным отношениям (в первую очередь – контрактное право). К рыночным институтам относятся кооперация по совместному использованию сельскохозяйственной техники, кредитная кооперация, законная легализация купли-продажи и права пользования земельными участками, финансовые учреждения.

С развитием рыночного механизма в экономике возникла необходимость в осуществлении специализированного вида деятельности по удовлетворению потребности отдельных рынков в организованной системе, отражающей спрос и предложение. Поэтому появление рынка обусловило возникновение учреждений, обеспечивающих его цивилизованное функционирование. Другими словами, для осуществления функций простых рыночных институтов появились специально созданные организации – сложные институты. Такими рыночными институтами являются оптовая и розничная торговля, биржи, банковская система, система хранения и т. п.

Рыночные институты АПК Рыночный механизм АПК образуется системой социально-экономических институтов, которая включает в себя национальные и профессиональные традиции села, обычаи, привычки, принципы формирования цены, распределения прибыли и т. д. В этой связи применительно к АПК простыми рыночными институтами являются ценообразование,

оплата труда, право собственности, соответствующее законодательство. К сложным институтам АПК относятся организации, занимающиеся производством, переработкой и куплей-продажей продукции сельскохозяйственного происхождения; организации, образующие финансовую, научную и учебную инфраструктуру АПК (фонды страхования, банки, вузы, научно-исследовательские институты и др.); система управления и контроля над агропродовольственными организациями в масштабе страны.

Доминирующим экономическим институтом АПК является, как и предусмотрено в Конституции РФ, право собственности на основные факторы производства. Важнейший институт агропродовольственного рынка – система ценовой и конъюнктурной информации, которая начала создаваться в России с 1993 г., как государственная, предоставляющая бесплатные услуги всем рыночным субъектам.

В качестве сложных рыночных институтов АПК выделяют государство (его представители – местная власть, государственные региональные службы), коммерческие организации региона (предприниматели), торговых посредников, негосударственные некоммерческие объединения и т.п. В этот комплекс также включаются:

- закупочные агентства в местах производства агропродовольственной продукции;
- фирмы, занимающиеся хранением и транспортировкой агропродовольственной продукции;
- дилерские фирмы, агробиржи, оптовые рынки, ярмарки и аукционы, сети продовольственных магазинов;
- таможенные службы;
- агентства, осуществляющие информационное обеспечение: специальные рекламные агентства, информационные центры и агентства средств массовой информации;
- банковские и кредитные организации, расчетные и клиринговые центры;
- налоговая система и налоговая инспекция;
- система страхования коммерческого хозяйственного риска и страховые компании;

- торговые палаты, другие общественные, добровольные и государственные объединения (ассоциации) деловых кругов;
- коммерческо-выставочные комплексы;
- аудиторские компании;
- консультативные (консалтинговые) компании;
- специальные зоны свободного предпринимательства.

Особое значение в процессах построения цивилизованного рынка, как в отдельных субъектах РФ, так и в масштабах всего российского государства приобретают государственные и общественные институты (общественные и государственные фонды, предназначенные для стимулирования деловой активности) – правовые, экономические и организационные формы воздействия на процесс социально-экономического развития. На уровне регионального АПК это:

- формы прямого участия государства в развитии инфраструктуры региона посредством прямого бюджетного финансирования, образования и использования внебюджетных средств и фондов, выпуска займов и т.д.;
- установление льгот производителям, работающим на насыщение внутреннего рынка;
- разнообразная правовая и финансовая поддержка предпринимателей, участвующих в развитии агропромышленного комплекса и обеспечивающих наполнение рынка потребительских товаров, прежде всего продовольственных.

Функциональная роль рыночных институтов в развитии АПК

Сущность любого исследуемого объекта раскрывается через его функции. В этой связи в работах отечественных исследователей плодотворно анализируются функции, выполняемые рыночными институтами [63, 118, 156, 216]. Понятие функции употребляется в основном в двух смыслах: для обозначения служебной роли (назначения) одного из элементов экономической структуры по отношению к другому или к системе в целом; для обозначения такой зависимости в рамках данной системы, при которой изменения в одной части системы являются производными от другой ее части. Функциональная роль рыночных институтов в эко-

номической системе определяется прежде всего тем, что они являются заданными ограничителями, определяющими экономическое поведение домохозяйств и фирм. Это проявляется в том, что, во-первых, рыночные институты задают структуру мотивов человеческого взаимодействия; во-вторых, снижают неопределенность путем установления устойчивой (хотя и не обязательно эффективной) структуры взаимодействия между людьми. В частности, Дуглас Норт отмечает: «Институты создают базовые структуры, с помощью которых люди на протяжении всей истории добились порядка и таким образом снизили степень своей неуверенности» [135]. Институты рынка обеспечивают регулярность, четкость, предсказуемость и надежность функционирования субъектов рыночных отношений. Посредством рыночных институтов осуществляется регулирование экономических отношений, связанных с организацией и управлением процессом воспроизводства. Другими словами, институты рынка – это важный фактор оптимизации условий общественного воспроизводства. Они обеспечивают решение проблемы кооперации, выступают средством согласования ожиданий и экономических интересов субъектов рынка. Институты придают форму и социальную согласованность человеческой деятельности путем непрерывного производства и воспроизводства стереотипов мышления и деятельности.

Рыночные институты оказывают воздействие на величину издержек обмена и производства (транзакционные и трансформационные). Они выступают фундаментальными факторами функционирования экономических систем в долгосрочной перспективе, связывают прошлое с настоящим и будущим, так что история воспринимается как процесс преимущественно инкрементного (непрерывного) институционального развития, а функционирование экономических систем на протяжении длительных исторических периодов становится понятным только как часть разворачивающегося институционального процесса. Зависимость от траектории предшествующего развития означает, что история имеет значение. Нельзя понять альтернатив, с которыми мы сталкиваемся сегодня, и определить их содержание, не проследив путь исторического развития институтов, для которого типично перетекание содержания старых институтов в новые. Таким

образом, институты определяют не только траекторию развития рынка, но и являются своеобразной основой его формирования. Например, глубокие социально-экономические преобразования, происходившие в нашей стране в начале 90-х годов, одной из задач которых было создание рынка, окончились полнейшей неудачей именно из-за отсутствия соответствующих институтов. Переход к рынку без построения рыночных институтов привел к появлению дикого капитализма – с базаром вместо рынка, криминалом вместо государства, тотальным обнищанием населения вместо формирования состоятельного среднего класса.

Вместе с тем следует отметить, что «институты в виде набора правил и норм не определяют всецело поведение человека (что делало бы достаточным изучение самих норм), а лишь ограничивают набор альтернатив, из которых индивид может выбирать в соответствии со своей критериальной функцией» [214, с.31].

Из всего сказанного следует, что *основной функцией рыночных институтов является координирующая функция*, заключающаяся в способности институтов координировать деятельность субъектов рынка посредством существующих норм и правил. Рыночные институты – это институты координации деятельности субъектов рынка. Нормы и правила регламентируют, ограничивают, регулируют и тем самым согласовывают взаимодействия субъектов рынка и их агентов. В качестве регуляторов и ограничителей хозяйственной деятельности могут выступать ментальные конструкции, культурные стереотипы, условия внешней среды, что позволяет расширить представление об институте не только как о совокупности норм и правил, но прежде всего как о наборе определенных институциональных требований, выполнение которых при помощи общепринятых, формальных и неформальных норм и правил обеспечивает субъекту рынка достижение цели наиболее оптимальным способом. Благодаря координирующей функции институтов достигается такое регулирование поведения хозяйствующих субъектов, при котором они не могут причинять ущерба друг другу, или этот ущерб чем-то компенсируется. Кроме того, обеспечивается минимизация усилий, затраченных фирмами на то, чтобы договориться между собой.

Отечественные экономисты, помимо традиционной координирующей функции, выделяют распределительную, информационную, субординационную функции, а также функцию развития и накопления, что предоставляет широкое поле для исследования роли и влияния рыночных институтов на ход экономических преобразований и развитие АПК в России. Так, А. Шаститко, анализируя *распределительную функцию*, отмечает, что индивид «будет выбирать действия, которые в наибольшей степени соответствуют его представлениям о наилучшем из доступных результатов» [216, с. 73–74], и тем самым выбирать наиболее эффективные правила. Это значит, что институты рынка оказывают влияние на способы распределения. Поскольку именно субъект идентифицирует правила, способ или механизм их реализации, то «их применение обуславливает распределительные эффекты, которые в основном оказываются асимметричными. «Поэтому, – считает А. Шаститко, – контроль над процессом формирования правил является решающим фактором институционального развития» [216, с. 73–74].

Содержание *информационной функции* определяется способностью института «сворачивать» поток хозяйственной информации до правил и норм, применение которых обеспечивает положительный эффект взаимодействий. Эффективный рынок требует большого объема информации для своего функционирования, а роль рыночных институтов состоит в том, чтобы организовать процесс передачи информации и совершенствовать потоки информации.

Субординационная функция обусловлена разворачиванием содержания института во времени и пространстве во взаимозависимых, иерархических формах, а *функция развития и накопления* определяет контуры институционального поля взаимодействий, в рамках которого остаются те субъекты, которые разделяют цели и используют единый инструментарий их достижения.

Важнейшей функцией рыночных институтов является *обеспечение стабильности* с помощью сглаживания изменений относительных цен. Такая институциональная стабильность делает возможным сложный обмен во времени и пространстве.

Результирующим воздействием функций рыночных институтов является снижение трансакционных издержек, возникающих в про-

цессе взаимодействия субъектов рынка. Благодаря определенному набору рыночных институтов осуществление трансакций становится более дешевым, возрастает вероятность выполнения обязательств. В свою очередь в той мере, в которой институты справляются с задачей экономии трансакционных издержек, углубляются процессы специализации и разделения труда, возрастают интенсивность и масштабы обмена. В результате оптимизация величины трансакционных издержек ведет к повышению степени конкурентности рыночной структуры и, следовательно, в большинстве случаев – к росту эффективности функционирования рыночного механизма.

Специфическая роль рыночных институтов в развитии АПК определяется особенностями этой сферы экономики. Во-первых, здесь велика роль специфических для аграрной сферы таких институциональных ограничений, как погодные условия, расположение плодородных земель и др. Во-вторых, исходя из природы благ, производимых в АПК, из характера потребностей в них общества и индивидов, из социально-экономической структуры хозяйств в целом и из специфических технологий в отраслях АПК, общество не может полагаться только на конкурентный рынок, оно вынуждено активно использовать неформальные институты. В частности, доминирующими институтами для аграрной сферы АПК являются престижность равенства, дарения, щедрости. Однако одновременно действует ряд факторов, требующих использования элементов рыночного механизма в АПК в максимально возможной степени для стимулирования личной заинтересованности и активности, для стимулирования экономии удельных затрат на производство и реализацию продукции, для стимулирования инвестирования в агропромышленный комплекс. Возможности рыночных институтов в отраслях АПК создаются тем, что основная часть производимых здесь благ представляет собой частные «исключаемые», т. е. присваиваемые исключительно покупателем блага.

В централизованной экономике отсутствовали рыночные институты, а значит – современные и эффективные механизмы реализации агропродовольственной продукции. Между тем именно они являются теми центрами, через которые (прямо или косвенно) проходят основные объемы товарных потоков. Поэтому роль рыночных институтов

АПК заключается в том, что они осуществляют ряд функций по доставке продукта от поля до конечного потребителя: заготовка, сортировка, транспортировка, хранение, переработка, финансирование, распределение и т.п. Рыночные институты обеспечивают сглаживание и разрешение противоречий между субъектами рынка по поводу распределения экономических ресурсов, выявляют цену товаров, снабжают необходимой информацией, решают проблемы стандартизации, контроля качества продукции и тем самым оптимизируют уровень транзакционных издержек.

Таким образом, рыночные институты регулируют деятельность производителей агропромышленной продукции, контролируют внешние взаимодействия и внутреннюю регламентацию, обеспечивают интенсивный рост и развитие, тормозят и разрушают поле хозяйственных взаимодействий, создают общественно эффективные и неэффективные формы взаимодействий индивидов и способствуют их интеграции.

1.2. Специфика институциональной структуры регионального агропродовольственного рынка

Сущность регионального агропродовольственного рынка

Необходимость исследования рынка на региональном уровне в нашей стране одними из первых обосновали Р.И. Шнипер и А.С. Новоселов. Они считают, что исследование региональных рынков необходимо по двум причинам: во-первых, потому что воспроизводственный процесс в регионах имеет замкнутый цикл; во-вторых, потому что потребление всегда происходит на определенной территории. Более того, эти экономисты подчеркивают, что в условиях радикальных преобразований и трансформации экономической системы России необходимость научных исследований формирования и развития рынков на региональном уровне возрастает [219, 220].

Региональный рынок – понятие системное, поскольку включает в себя локализованное территориальным пространством множество рынков, различающихся по отраслевым, конкурентным, ценовым и

другим характерным признакам. Структурно региональный рынок состоит из потребительского рынка, рынка средств производства, рынка недвижимости, финансового рынка, рынка труда, рынка информации, которые, взаимодействуя между собой, обеспечивают процесс воспроизводства на определенной территории. А. Новоселов характеризует региональный рынок как территориальную организацию сферы обращения, где происходит согласование интересов производителей и потребителей. Он подчеркивает, что региональный рынок имеет открытый характер и развитые экономические связи с другими регионами страны и мира. При этом региональный рынок рассматривается с позиций процесса воспроизводства – переплетения многочисленных взаимодействий субъектов региональной экономики, выступающих производителями и потребителями товаров и услуг [132, с. 14] .

Структурным элементом регионального рынка является агропродовольственный рынок. Это один из важнейших рынков, непосредственно обеспечивающих определенный уровень жизни населения региона и его благосостояние. Роль агропродовольственного рынка в экономике настолько велика, что не будет преувеличением считать его стержневым для эффективного функционирования и укрепления всего внутреннего рынка страны [205, с. 7, 15].

С позиций ортодоксальной экономической теории региональный агропродовольственный рынок трактуется как система отношений купли-продажи агропродовольственных товаров в пределах административных границ субъекта РФ. С позиций институциональной экономической теории региональный агропродовольственный рынок представляет собой комплекс рыночных институтов, выполняющий ограничительные функции и создающий новые возможности для субъектов отношений купли-продажи в пределах административных границ субъекта РФ.

Институциональная структура экономики

Однако, как отмечает А.В. Сидорович, «реальная экономика осуществляется не просто через деятельность институтов, а через конкретную, определенную спецификой страны (региона), их структурированную совокупность» [180, с. 6]. Это значит, что реальная экономика предполагает определенную, характеризующуюся нацио-

нальной и региональной спецификой, структурированность совокупности институтов. Иначе, рыночные институты как субъекты и объекты отношений формируют институциональную среду регионального агропродовольственного рынка, для которой характерна определенная структура – институциональная.

Институциональная структура экономики являются тем звеном в социальной системе, которое связывает воедино «разнообразные элементы и подсистемы, обуславливает характер их взаимодействий и поведения в различных ситуациях и тем самым создает основу «солидарного» функционирования экономики.

Институциональная структура рынка обеспечивает взаимодействие между производителями и потребителями, спросом и предложением. Без нее невозможно создать и поддерживать конкурентные преимущества региона в течение длительного времени. От того, насколько оптимальной является эта структура, в значительной степени зависит эффективность функционирования рынка и всей экономики в целом. Институциональная структура рынка – важный фактор эффективного воспроизводственного процесса на территории региона.

Однако происходящие в настоящее время в России институциональные изменения привели к тому, что агропродовольственный рынок оказался слабо организованным. Агропродовольственные рынки регионов характеризуются высоким уровнем транзакционных издержек, монополизмом, высокой долей импорта, что свидетельствует о проблемах в их институциональном формировании. Противоречивость и сложность решения этих проблем заключается ещё и в том, что особенности институциональной структуры российских региональных агропродовольственных рынков изучены недостаточно. Необходима сознательная переоценка институтов, действующих на региональных агропродовольственных рынках современной России, их отбор и обновление, формирование оптимальной институциональной структуры, которая бы в наибольшей мере способствовала повышению эффективности АПК. Решение этой проблемы будет способствовать стабильности в сфере экономики регионов и тем самым решению проблем продовольственной безопасности и повышения уровня жизни населения.

Приоритет в теоретическом изучении институциональной среды и институциональной структуры рынка в последние десятилетия принадлежит экономистам. Подтверждением тому является распространение воззрений неоинституционализма в качестве *mainstream* современной мировой экономической мысли и присуждение Нобелевских премий крупным ученым неоинституционального направления – Р. Коузу (1991), Д. Норт и Р. Фогелю (1993). Над этой проблемой также работали О. Уильямсон, Т. Веблен, Д. Валлис. Развитие институциональной концепции в 70–90-е годы XX века шло в двух направлениях: одно – общетеоретические исследования институциональной структуры экономической системы в целом с выделением институтов рыночной инфраструктуры (О. Уильямсон, Дж. Энсмистер, Г. Элиассон и др.); другое – исследования, посвященные анализу институционального аспекта рыночной инфраструктуры и ее отдельных элементов (Г. Домингез, К. Джонс и Дж. Симоне, М. Янелл).

В самом общем виде под институциональной структурой понимают систему взаимосвязанных групп институтов, регулирующих разные стороны жизнедеятельности общества. Совокупность институтов и институциональных структур образует институциональную среду в системе, т. е. тот правовой, социальный, хозяйственный и общегражданский климат, в котором функционируют и взаимодействуют ее элементы. «Это основные политические, социальные и правовые нормы, являющиеся базой для производства, обмена и потребления» [204]. В понятие «институциональная среда» входит также оценка ее «качества» (состояния) теми, кто в ней действует. Институциональная среда определяет основное направление развития системы, направление и быстроту институциональных изменений, а также ориентиры, на основе которых происходит формирование и отбор наиболее эффективных институтов из альтернативных форм координации. Изменение институциональных условий определяет смену институциональных структур общества.

Применительно к экономике институциональная структура представляет собой систему взаимосвязанных групп институтов, определяющих ограничения для хозяйствующих субъектов, которые формируются в рамках той или иной системы координации хозяйственной

деятельности. При этом в качестве основы такой структуры принято рассматривать, главным образом, формальные правила и нормы.

В рамках институциональной структуры экономики выделяют институциональную структуру государства и институциональную структуру рынка.

Институциональную структуру государства представляет набор институтов государственного (предприятия федеральной собственности, собственности субъектов Федерации) и бюджетного (учреждения обороны, образования, культуры и искусства, здравоохранения, социального обеспечения, науки, управления, жилищно-коммунального хозяйства) секторов национального хозяйства.

**Институциональная структура
агропродовольственного рынка:
сущность, функции**

Рынок является одним из базовых элементов институциональной структуры экономики, но как сложный институт характеризуется своей институциональной структурой, которую мы определяем как систему взаимосвязанных групп институтов, призванных координировать и мотивировать рыночную деятельность.

Применительно к агропродовольственному рынку, институциональная структура представляет собой систему заданных ограничений в виде взаимосвязанных групп институтов, призванных координировать и мотивировать рыночный обмен и тем самым способствовать эффективному продвижению агропродовольственной продукции к потребителю.

Институциональная структура агропродовольственного рынка обеспечивает эффективное функционирование АПК благодаря следующим функциям:

- создание внутреннего порядка, действующего в «условных» рамках определенного хозяйственного организма;
- обеспечение взаимосвязей между сферами агропродовольственного производства;
- обеспечение движения товарных потоков в отраслевом и региональном направлениях;

- физическое перемещение товара и соответствующая передача прав собственности на данный товар от производителя к потребителю;
- организация заключения контрактов на поставку товаров, сбыт продукции и обслуживание потребителей;
- снижение транзакционных издержек, неизбежно возникающих при взаимодействии рыночных субъектов посредством согласования и эффективного функционирования всех элементов институциональной структуры;
- снижение коммерческих рисков субъектов рынка.

Институциональная структура регионального агропродовольственного рынка формируется как целостный многофункциональный комплекс, обеспечивающий условия наиболее эффективного функционирования рынка, а также повышение конкурентоспособности региона. Рамки институциональной структуры рынка практически не ограничены и включают помимо экономических, природно-климатические, политические, демографические, информационные и другие составляющие. Идентифицирующими признаками регионального агропродовольственного рынка считаются характерные для него локальные порядки и правила. Таким образом институциональная структура агропродовольственного рынка привязывается к понятию «регион» по ряду компонентов.

Классификация рыночных институтов

Вопрос институциональной структуры рынка как системы взаимосвязанных групп институтов – это прежде всего вопрос классификации рыночных институтов в различных системах критериев. Всё разнообразие рыночных институтов систематизируется как многоуровневая и многокритериальная структура с набором форм по каждому критерию.

В зависимости от способа воздействия институтов на субъекты рынка (одни – оказывают *непосредственное* влияние на развитие рынка, другие – формируют только внешние условия функционирования рынка и оказывают *опосредованное влияние*) выделяют основные, поддерживающие и институты влияния.

Основные (базовые) рыночные институты – формируют институциональную среду, т. е. устанавливают основные правила рынка и определяют направления его изменений. Таковыми являются нормы, конституирующие рынок, институты права собственности и контрактации (конкурентный порядок).

Поддерживающие институты играют роль инструментов основных институтов при реализации их целей: они способствуют упорядочению цен, распространению информации о продуктах, ценах, объемах, а также о потенциальных покупателях и продавцах. Например, институт цены, прибыли, платежные и кредитные средства и т.п.

Институты влияния выступают либо в роли инструментов поддержки основных институтов (помогая последним в определении методов решения институциональных задач, выборе наиболее рациональных действий, оценке результатов этих действий), либо в роли рупора оппозиционных групп, предлагающих свои программы и оценку рыночных ситуаций, «озвучивающую» мнение населения по тем или иным вопросам.

Поддерживающие институты и институты влияния делают возможными сделки между субъектами, снижают степень неопределенности и риска, способствуют сокращению трансакционных издержек.

Обозначенную классификацию рыночных институтов иначе можно называть вертикальным срезом институциональной структуры рынка, так как выделенные группы институтов представляют разные уровни иерархии. Если же группы институтов выделять в зависимости от сферы рыночной деятельности, то мы будем иметь дело с горизонтальным срезом институциональной структуры рынка. В рамках этой структуры различают институты оборота и рынка земли; рынка сельскохозяйственной продукции; финансовые; правовые; информации и внедрения и т.п.

Если сгруппировать рыночные институты по их функциональной роли, как это делает Р. Коуз, то институциональную структуру агропродовольственного рынка будут формировать такие элементы: правовая система, посредством которой осуществляется правовое регулирование и защита субъектов рынка; система государственного контроля и регулирования; ассоциации, союзы потребителей, предприни-

мателей и работников (профессиональные союзы); совокупность предприятий, учреждений и организаций, связывающие производителей и потребителей, придающие рыночной системе целостность и завершенность.

В соответствии с теорией двойственности рынка, все институты агропродовольственного рынка подразделяются на институты первичного и вторичного рынков. Первичный рынок охватывает институты, способствующие товародвижению на уровне производителей и заготовителей этой продукции; вторичный рынок – институты, способствующие товародвижению на уровне переработки сельскохозяйственного сырья и торговли агропродовольствием. Институты первичного агропродовольственного рынка – это сельскохозяйственные производители и, как правило, предприятия, организации и фирмы, которые занимаются не переработкой ресурсов, а подработкой, хранением, формированием товарных партий определенного назначения, после чего производят их продажу переработчикам. Вторичный агропродовольственный рынок характеризуется тем, что покупатели, ставшие владельцами сельскохозяйственной продукции, выполняют посреднические функции, выступая в качестве продавцов. А покупателями становятся или перерабатывающие предприятия (конечные покупатели), или другие посреднические структуры, нередко занятые укрупнением мелких партий, скупаемых у предыдущих посредников. На вторичном рынке функционируют такие учреждения инфраструктуры, как биржи, аукционные ярмарочные формирования, банки и т.п. В каждом сегменте первичного рынка есть как свои специфические участники вторичного рынка, так и общие. Например, зерно, закупленное в государственные фонды, могут продавать элеваторы (по соответствующему распоряжению владельцев). Также нередко через элеватор перепродают зерно владельцы, получившие зерно по бартеру. Производители зерна, не имея наличных финансов, часто расплачиваются с работниками за труд зерном. Таким образом, товаропроизводители перекладывают функции продажи зерна на своих работников, которые становятся посредниками при продаже мелких партий. Обычно мелкие партии скупают более крупные оптовые посредники или местные элеваторы.

Соотношение понятий «институциональная структура рынка» и «инфраструктура рынка»

На основе классификации рыночных институтов, отражающей вертикальный срез институциональной структуры рынка,

можно показать различие понятий «институциональная структура рынка» и «инфраструктура рынка». Инфраструктура – это обязательный компонент любой целостной экономической системы. Она представляет собой составную часть общего устройства экономической жизни, которая обеспечивает нормальную хозяйственную деятельность экономики в целом, способствует товародвижению и повышает предпринимательскую инвестиционную активность на товарных рынках. Особенностью хозяйственной деятельности организаций инфраструктуры является то, что результат их деятельности нельзя резервировать или складировать, ибо он проявляется в форме процесса перемещения, хранения, передачи информации и т.д. Выделяют производственную (транспорт, связь, оптовая торговля и т.д.) и социальную инфраструктуру (транспорт и связь по обслуживанию населения, образование, здравоохранение, социальное обеспечение и т.д.), а также инфраструктуру рынка.

Многогранностью и многомерностью инфраструктуры рынка обусловлено то, что в российской экономической литературе существуют различные подходы к трактовке этого понятия. Так, О. Мамедов и Т. Юрьева отмечают, что инфраструктура рынка – это совокупность связанных между собой институтов, действующих в пределах особых рынков и выполняющих определенные функции по обеспечению нормального режима их функционирования [124, 228]. В. Видяпин и Г. Журавлева определяют инфраструктуру рынка как «совокупность правовых форм, опосредствующих движение товаров и услуг, акты купли-продажи...» [223, с. 113]. В. Кистанов и Н. Копылов, считают, что инфраструктура рынка — это совокупность учреждений, организаций, государственных и коммерческих предприятий и служб, обеспечивающих нормальное функционирование различных рынков [101]. Разночтения в определении инфраструктуры рынка объясняются тем, что в экономической науке существует несколько

концепций инфраструктуры рынка. Полная классификация концепций инфраструктуры рынка дана А. Новоселовым [133]: концепция накладных расходов, институциональная, распределительная, маркетинговая, логистическая (табл. 1.3).

Таблица 1.3

**Характеристика научных подходов и основных положений,
содержащихся в различных концепциях рыночной инфраструктуры**

Концепция	Трактовка инфраструктуры	Основная идея
Накладных расходов	Система общих условий развития рынка с целью создания благоприятного экономического климата для функционирования предпринимательства	Создание комплекса экономических условий для функционирования товарного обращения и развития предпринимательства
Институциональная	Система взаимодействующих организаций сферы обращения, обеспечивающая взаимодействие между производством и потреблением	Выбор институциональных форм организации рыночной инфраструктуры и вариантов взаимодействия совершаемых сделок
Распределительная	Совокупность видов деятельности, обеспечивающих движение товаров от производителей к потребителям	Выбор эффективных каналов товародвижения и обслуживающих их институтов для различных видов рынков
Маркетинговая	Совокупность видов деятельности, способствующих реализации товаров и услуг на рынке и формированию нового спроса на них	Формирование рыночной инфраструктуры, обслуживающей всю систему рынков, исходя из приоритетности интересов потребителя
Логистическая	Система материально-технических объектов и средств, обслуживающих процессы физического перемещения товаров и опосредующие эти процессы информационные и финансовые потоки	Рационализация транспортно-складских процессов, материальных, финансовых и информационных потоков в сфере обращения

Для нашего исследования интерес представляет институциональная концепция. В рамках этой концепции рыночная инфраструктура рассматривается как органическая часть всей системы экономических институтов, выступающих в различных организационно-правовых формах и обеспечивающих торгово-экономические связи между производством и потреблением. В наиболее совершенном виде институциональная концепция рыночной инфраструктуры представлена в работе Е. Дудди и Д. Ревзана [237], которые рассматривают рыночную инфраструктуру в качестве подсистемы институциональной структуры рынка, включающей различные типы экономических агентов, предлагающих услуги хранения товаров, специализированного транспорта, финансирования, товарного посредничества, рекламы, страхования и др. Е. Дудди и Д. Ревзан разработали научную классификацию агентов рынка и систему критериев отнесения различных агентов к рыночной инфраструктуре, включающую тип выполняемых операций, право собственности на товары, объемы продаж, степень полноты осуществляемых функций, уровень интеграции в рыночную систему.

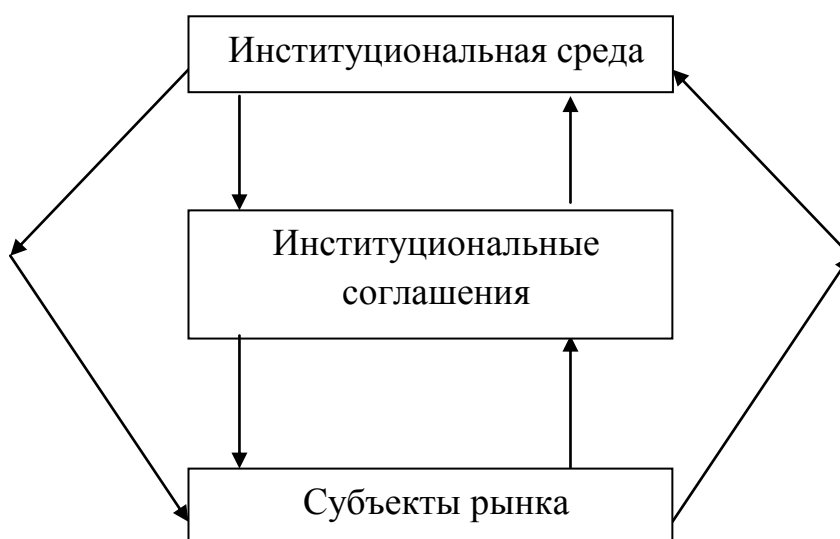
В работах Г. Домингеза, К. Джонса и Дж. Симонса [236, 256] прослеживается тенденция к расширению состава институциональных элементов, включаемых в рыночную инфраструктуру. Они включают в ее состав экономико-правовые, кредитно-финансовые и организационно-управленческие институты. При этом, наряду с чисто экономическим аспектом развития инфраструктуры, большое внимание уделяется правовым, социально-психологическим и политическим аспектам. Но все исследователи институционального подхода едины во мнении, что рыночная инфраструктура объединяет только вспомогательные институты локальных рынков, т. е. включает институты поддержки функционирования существующей институциональной структуры хозяйства или ее общих изменений. Это институты, которые обеспечивают развитие предпринимательства, например, торгово-промышленные палаты и общественные институты в виде консолидированных субъектов, заинтересованных в развитии нормального конкурентного рынка.

Это вовсе не означает, что рыночную инфраструктуру можно характеризовать только как вспомогательную, и тем более как второстепенную сферу. В современных условиях создание цепи промежуточных, вспомогательных институциональных форм стало главной задачей реформирования. Примером удачного использования рыночной инфраструктуры для реализации целей реформ служит китайский план перехода к рыночной экономике. Его основная идея – сосуществование двух секторов экономики, в которых предприятие может функционировать одновременно и тем самым реализовывать себя как субъект и агент разных институтов. Снижая риск хозяйствования, повышая степень устойчивости и приобретая необходимые навыки, оно выбирает тот институт, чьи требования и ограничения представляются ему оптимальными для достижения поставленных целей.

Итак, под институциональной структурой рынка понимают совокупность взаимосвязанных групп институтов, определяющих ограничения для субъектов рынка и призванных координировать и мотивировать рыночную деятельность. Под инфраструктурой рынка понимают совокупность институтов в виде *субъектов* (учреждений, организаций, государственных и коммерческих предприятий) и *объектов*, а также совокупность *видов деятельности* (отраслей), призванных обслуживать рыночное хозяйство и тем самым содействовать развитию рынка. Это значит, что отличие институциональной структуры от инфраструктуры рынка в их функциональной роли и составе институтов. Функциональная роль институциональной структуры – координация и мотивация рыночной деятельности. Функциональная роль инфраструктуры рынка – оказание услуг, создание условий для рыночной деятельности. Институты рыночной инфраструктуры оказывают опосредованное влияние и формируют только внешние условия функционирования рынка. В части совокупности поддерживающих институтов инфраструктура рынка является синонимом его институциональной структуры. В этом они совпадают, так как понятие «инфраструктура рынка» охватывает совокупность институтов, имеющих подчиненный и вспомогательный характер. Эту часть институциональной структуры экономисты называли «институциональной инфраструктурой рынка». Таким образом, можно говорить о том, что инфраструктура рынка – это органическая часть и в то

же время самостоятельная подсистема его институциональной структуры. Вместе с тем инфраструктура рынка это не только совокупность институтов, но и совокупность видов деятельности и объектов, а институциональная структура рынка – это совокупность не только поддерживающих рыночных институтов, но и основных (базовых) институтов и институтов влияния.

Важной характеристикой любой структуры, в том числе и институциональной структуры рынка, является характер взаимодействия ее составляющих. Взаимосвязи между элементами институциональной структуры могут быть самыми разными: от простой координации до субординации. Связи субординации характеризуют главные линии взаимодействия, так как определяют влияние одних элементов на другие. Именно эти связи обеспечивают целостность системы и единство ее социально-экономического содержания. В данном случае важно рассмотреть взаимодействие основных групп рыночных институтов. Для этого воспользуемся трехуровневой схемой анализа взаимодействия институтов (рис. 1.1), предложенной О. Уильямсоном [204]. Он выделяет три группы институтов, представляющих разные институциональные уровни: институты, определяющие институциональную среду; институциональные соглашения; организации, представляющие субъектов рынка. В основе схемы – принцип взаимодополняемости институтов.



Из рис. 1.1 видно, что между отдельными блоками, представляющими разные группы институтов, существуют определенные взаимосвязи и взаимозависимости. О. Уильямсон выделяет три основные зависимости. Первая зависимость наблюдается между субъектом рынка и институциональными соглашениями. Поведение хозяйствующего субъекта может соответствовать или не соответствовать установленным «правилам игры», поскольку он ведет себя неодинаково относительно к установленным соглашениям. Второй случай называют оппортунистическим поведением одной из сторон контракта. Вторая зависимость – круговая, означающая воздействие институциональной среды рынка на субъекты рынка и субъектов рынка друг на друга. В зависимости от конкретных рыночных характеристик институциональной среды субъекты рынка будут вести себя по-разному и в то же время в результате действий субъектов рынка может изменяться характер отношений на рынке. Третья зависимость возникает между институциональной средой и институциональными соглашениями. Влияние институциональной среды на институциональные соглашения называется параметрическим сдвигом, так как институциональная среда способствует перестройке правил. В результате изменения правовых норм и правил, систем ценообразования, налогообложения, различных видов регулирования (антимонопольного, таможенного и др.) изменяется структура транзакций, что ведет к изменению структуры и величины транзакционных издержек. В некоторых случаях транзакционные издержки на создание и адаптацию новых институтов превышают транзакционные издержки функционирования прежних институтов и тогда в экономике возникают институциональные ловушки. Данный термин характеризует устойчивые негативные последствия тех или иных макроэкономических решений. В. Полтерович определяет институциональные ловушки как неэффективные, но стабильные нормы. Наличие таких явлений в российской экономике, как неплатежи, коррупция, теневая экономика, бартерные сделки является

примером формирования соответствующих институциональных ловушек [156, с. 3–40; 157, с. 5–16].

Базовые элементы институциональной структуры рынка

Если отталкиваться от трехуровневой схемы анализа взаимодействия основных групп институтов, предложенной О. Уильямсоном, то *базовыми элементами* институциональной структуры рынка являются три группы институтов: институты, определяющие институциональную среду рынка; институты управления рынком (создающие и контролирующие состояние конкурентной среды на рынке); субъекты рынка (рис. 1.2).

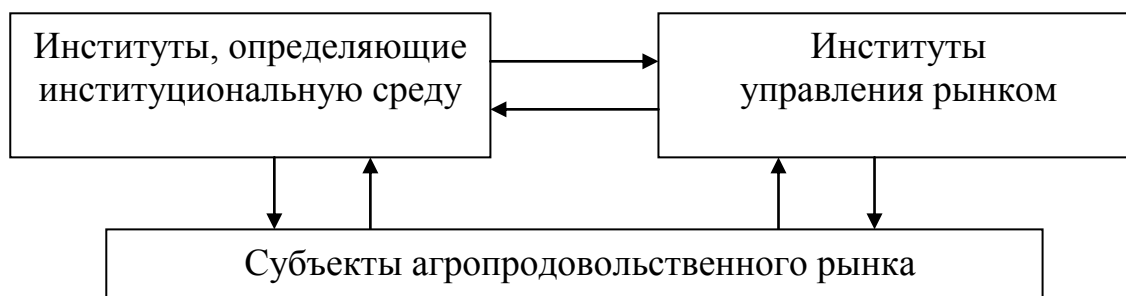


Рис. 1.2. Институциональная структура рынка

К институтам, определяющим институциональную среду рынка, относятся нормы, конституирующие рынок, институты права собственности и контрактации (правила и способы заключения контрактов). Эти институты определяют правовой, социальный, хозяйственный и общегражданский климат, в котором функционируют и взаимодействуют субъекты рынка.

Комплекс норм, конституирующих рынок, включает утилитаризм, целерациональное действие, доверие, эмпатию, свободу и легализм. Данная совокупность норм регулирует экономическое взаимодействие между субъектами агропродовольственного рынка.

Базовую структуру стимулов экономической системы определяют права собственности, а рынки обычно определяют как механизм по передаче прав собственности. Но чтобы передача прав собственности была эффективной, необходимо четко определить эти самые права собственности. В противном случае трансакционные издержки очень вели-

ки и использование рыночного механизма для экономической координации будет непростительной расточительностью. Институт спецификации и защиты прав собственности является основой совершения трансакций в любом секторе экономики. Применительно к агропродовольственному рынку весьма актуальна спецификация и защита прав собственности на землю. Обладание определенными правомочиями агентов трансакции снижает неопределенность во взаимодействиях, так как формирует у участников экономической сделки стабильные ожидания относительно того, на что они могут рассчитывать в отношениях друг с другом. Таким образом, спецификация и защита прав собственности подталкивают к принятию экономически наиболее эффективных решений, создают предпосылки для оптимального использования редких ресурсов, способствуют созданию устойчивой экономической среды. Чем яснее определены и надежнее защищены права собственности, тем теснее связь между действиями экономических агентов и их благосостоянием.

Базовым элементом институциональной структуры является институт контрактации. В этой связи современную рыночную экономику ученые определяют как контрактную экономику, т. е. экономику, функционирующую на договорной основе. Гражданский кодекс РФ называет контрактом любое «соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей» [1, статья 420]. Если использовать терминологию институциональной экономики, то контракт – это набор правил, определяющих взаимные ожидания контрагентов на основе обязательств, выполнение которых обеспечивается соответствующим механизмом принуждения. Так, в теории прав собственности контрактом называют любое соглашение об обмене правомочиями и их защите. Контракты в качестве институтов агропродовольственного рынка задают конкретные институциональные рамки, описывающие условия совершения сделок. Свобода заключения контрактов подразумевает право собственника на основе индивидуальных предпочтений выбирать способ заключения контракта и сторону, с которой этот контракт будет заключен. Контракты заключаются в виде договоров купли-продажи, договоров на поставку и закупку агропродовольственной продукции,

сделок на основе свободной реализации и в виде товарообменных договоров. Основной формой контрактов в сегменте сельскохозяйственного сырья на агропродовольственном рынке является государственный заказ. Госзаказ предполагает закупки продукции для областных и государственных нужд. Через госзаказ осуществляются вертикальные связи между товаропроизводителями и государственными органами, происходит централизованное формирование объемов закупок основных видов сельскохозяйственной продукции в целях создания гарантированного фонда страны и отдельных регионов.

В группу институтов управления региональным агропродовольственным рынком включают совокупность институциональных актов, в соответствии с которыми экономические субъекты ведут хозяйственную деятельность (законодательная база); органы государственного управления; специальные государственные органы (контрактная, антимонопольная системы и т.п.), также создающие и контролирующие состояние конкурентной среды на рынке.

Содержанием институциональных актов является властно-нормативное регулирование экономического поведения индивидов, коллективных форм деятельности и взаимодействия, определяющее таким образом пространство возможной экономической деятельности. К институциональным актам в сфере экономики относятся соответствующие статьи конституции, Гражданского и Уголовного кодексов, законы, регулирующие экономическую деятельность, и аналогичные им директивно-правовые установления (указы президента, постановления правительств, правовые акты региональных и местных властей). Это формальные нормы, в соответствии с которыми осуществляют свою деятельность экономические субъекты.

Органы государственного управления, структурирующие взаимоотношения субъектов регионального рынка, представляют территориальные органы управления федеральных министерств и ведомств, государственные финансово-кредитные органы, органы контрольно-нормативного регулирования. К этой же группе институтов, на наш взгляд, относятся институты содействия предпринимательству — различные организации, основной функцией которых является координация предпринимательской деятельности экономических субъек-

тов агропродовольственного рынка в регионе, взаимодействие с региональной администрацией, предоставление и защита общих имущественных интересов. К таким организациям относятся торгово-промышленные палаты, профессиональные ассоциации субъектов агропродовольственного рынка (ассоциации, союзы и т.п.), маркетинговые службы другие подобные общественные объединения и независимые организации. Их деятельность направлена на разработку и введение общих правил торговли, сбор и распространение рыночной информации. Во многих регионах РФ снижение ответственности государства увеличило важность неправительственных и добровольных организаций. Участие бизнеса и гражданских институтов в разработке и реализации активной экономической политики все больше становится нормой. Поэтому особое значение в группе институтов содействия предпринимательству принадлежит институтам партнерства. В частности, в ходе рыночных преобразований в России сформировалось три уровня таких институтов: институты партнерства, которые занимаются разработкой стратегии развития регионального агропродовольственного рынка; институты поддержки развития и мониторинга функционирования агропродовольственного рынка; институты партнерства, которые представляют интересы предпринимателей.

К институтам, задачей которых является выработка стратегии развития агропродовольственного рынка, относятся региональные межотраслевые институты партнерства, межрегиональные межотраслевые партнерства, институты содействия подготовки кадров, а также аналитические центры, академические и отраслевые НИИ. Примером межрегиональных институтов для агропродовольственного рынка Омской области являются межрегиональная ассоциация «Сибирское соглашение», высший экономический совет при полномочном представителе президента в Сибирском федеральном округе и др. К региональным институтам межотраслевого и отраслевого характера относятся: клуб директоров, коалиция общественных объединений и организаций АПК Омской области и др. Названные институты партнерства участвуют в разработке и корректировке программных документов различных направлений. Следует отметить, что партнерства не должны решать управленческие проблемы региона. Они могут лишь дополнять уже существующие кон-

цепции развития агропродовольственного рынка. Они не могут принимать на себя ответственность за реализацию концепций, поскольку партнерства обычно недолговременны.

К институтам поддержки развития и мониторинга относятся институты финансовой поддержки развития АПК, институты инновационной поддержки, институты финансовой реструктуризации предприятий и т.п.

Следующим элементом институциональной структуры рынка являются субъекты рынка, к которым мы относим производителей и потребителей агропродовольственной продукции, а также институты посредничества.

Базовые элементы институциональной структуры регионального агропродовольственного рынка предложены О. Уильямсоном. Мы же представляем ее в развернутом виде применительно к региональному агропродовольственному рынку (табл. 1.4).

Таблица 1.4

**Институциональная структура регионального
агропродовольственного рынка**

Институты, определяющие институциональную среду рынка*	
1. Нормы рынка. 2. Институт прав собственности. 3. Институт контрактации. 4. Институт конкуренции.	
Институты управления рынком*	
1. Законодательные и нормативные акты федерального, областного и муниципального уровней, в соответствии с которыми осуществляют свою деятельность экономические субъекты регионального агропродовольственного рынка. 2. Органы государственного и местного самоуправления. 3. Профессиональные ассоциации субъектов агропродовольственного рынка (ассоциация КФХ, ассоциация предпринимателей, ассоциация предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности, агропромышленный союз, союз сельских предпринимателей и сельскохозяйственных производителей, общество защиты прав потребителей, Сибирское отделение Россельхозбанка, Росагролизинга, сельские кредитные кооперативы и союзы, коалиция общественных объединений и организаций АПК Омской области, региональная	

маркетинговая ассоциация, Аграрная Российская Информационная Система (АРИС), информационно-консультационный центр АПК области, некоммерческий фонд «Агропромышленный портал Сибири» и др.)
Субъекты агропродовольственного рынка*
1. Производители агропродовольственной продукции: акционерные общества (ЗАО, ОАО), агрофирмы, общества с ограниченной ответственностью, кооперативы, государственные унитарные предприятия, крестьянско-фермерские хозяйства, хозяйства населения; перерабатывающие предприятия; 2. Потребители агропродовольственной продукции 3. Институты посредничества: крупные оптовые посредники, частные посредники, товарные и фондовые биржи, предприятия розничной торговли, предприятия общепита, сельскохозяйственные ярмарки, организации потребительской кооперации, заготовительные организации

* Базовые элементы институциональной структуры регионального агропродовольственного рынка (по О. Уильямсону).

Число классификаций рыночных институтов может быть увеличено в зависимости от выбранных критериев и их комбинирования. Выбор классификации рыночных институтов, как правило, определяется задачами исследования. Учитывая задачи нашего исследования и тот факт, что официальная статистика функционирования агропродовольственного рынка в основном предлагает материал, характеризующий деятельность субъектов рынка и объектов его инфраструктуры, мы не только развернули базовые элементы институциональной структуры рынка, предлагаемые О. Уильямсоном, но и модифицировали ее (рис. 1.3).

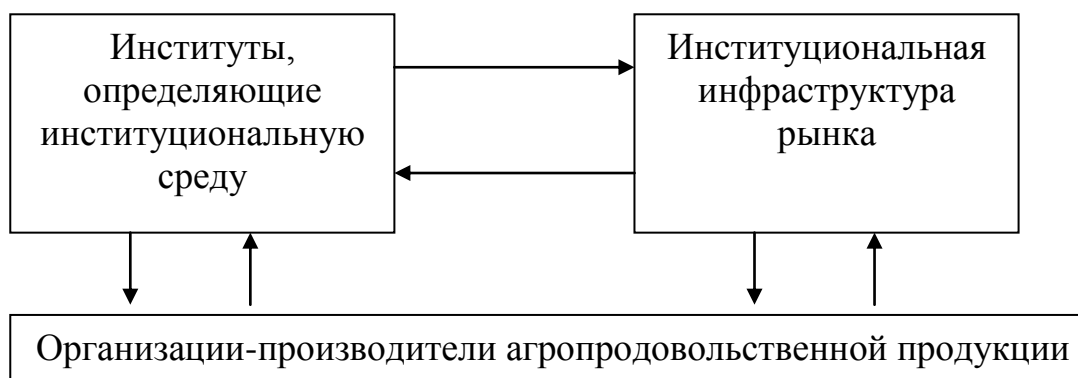


Рис. 1.3. Институциональная структура

агропродовольственного рынка (в модификации авторов)

Институциональную инфраструктуру агропродовольственного рынка мы выделяем по двум основаниям:

1. В части совокупности поддерживающих институтов инфраструктура рынка является синонимом его институциональной структуры.

2. Классификация институтов, формирующих институциональную инфраструктуру рынка, должна базироваться на классификации инфраструктуры АПК. Это позволяет реализовать воспроизводственный подход и анализировать межотраслевые взаимодействия субъектов рынка.

В качестве основы классификации институциональной инфраструктуры агропродовольственного рынка нами принята классификация инфраструктуры АПК, автором которой является В.Ф. Стукач [190, с. 44–47]. В результате в рамках институциональной инфраструктуры рынка выделено семь подгрупп институтов:

1) Государственные органы управления и неправительственные организации, участвующие в регулировании агропродовольственного рынка.

2) Кооперативные и коммерческие организации, занимающиеся производственным и научным обслуживанием участников рынка.

3) Посреднические, торговые и сбытовые организации.

4) Финансово-кредитные организации.

5) Организации, осуществляющие информационное обслуживание рынка.

6) Организации, осуществляющие правовое обслуживание рынка.

7) Организации, связанные с переподготовкой кадров, трудоустройством, социальной защитой населения.

В систематизированном виде данная классификация институциональной инфраструктуры агропродовольственного рынка представлена в табл. 1.5.

Таблица 1.5

**Основные элементы институциональной инфраструктуры
агропродовольственного рынка**

<i>1. Государственные органы управления и неправительственные организации, участвующие в регулировании агропродовольственного рынка</i>
<i>Органы государственного и местного управления</i>
<i>ГУП «Омскпрод»</i>
<i>Государственная хлебная инспекция (ГХИ)</i>
<i>Налоговые инспекции</i>
<i>Таможенные службы</i>
<i>Ассоциация крестьянских (фермерских и подворных) хозяйств и с.-х. кооперативов России (АККОР)</i>
<i>2. Кооперативные и коммерческие организации, занимающиеся производственным и научным обслуживанием участников рынка</i>
<i>Обслуживающие кооперативы по приобретению и использованию сложной и дорогостоящей техники</i>
<i>Машинно-тракторные станции по оказанию услуг и лизингу техники</i>
<i>Хранилища, складское хозяйство, холодильники</i>
<i>Предприятия энергетики</i>
<i>Ремонтные, строительные организации</i>
<i>Автотранспортные предприятия</i>
<i>Опытные хозяйства</i>
<i>Научно-проектные организации</i>
<i>Организации по землеустройству</i>
<i>Торгово-промышленные палаты</i>
<i>Регистрационные палаты</i>
<i>3. Посреднические торговые и сбытовые организации</i>
<i>Ассоциации и кооперативы по реализации продукции</i>
<i>Товарные биржи</i>
<i>Фондовые биржи</i>
<i>Брокерские компании</i>
<i>Компании по продаже техники, ГСМ, удобрений</i>
<i>Оптовые рынки</i>
<i>Предприятия розничной торговли</i>
<i>Распределительные и маркетинговые центры</i>
<i>Аукционы скота</i>
<i>Городские и сельские рынки</i>
<i>Центры по продаже и обмену недвижимости, техники</i>

4. Финансово-кредитные организации
Коммерческие банки
Государственные программы поддержки сельского хозяйства
Страховые компании
Аудиторские фирмы
5. Организации, осуществляющие информационное обслуживание рынка
Государственные службы рыночной информации
Органы статистики, обследующие рынки
Рекламные агентства
Постоянно действующие ярмарки, аукционы, выставочные павильоны оптовой торговли
Коммерческие информационно-вычислительные центры
Средства связи и коммуникаций
6. Организации, осуществляющие правовое обслуживание рынка
Институциональные акты в форме комплекса законодательных и нормативных документов федерального, областного и муниципального уровней
Правовые консультационные центры
Арбитражные суды
Адвокатские конторы
Нотариальные конторы
Самодетельные формирования по рассмотрению споров между участниками рынка
7. Организации, связанные с переподготовкой кадров, трудоустройством, социальной защитой населения
Государственные службы занятости и частные кадровые агентства
Высшие, средние учебные заведения и профессионально-технические училища, центры переподготовки кадров
Организации, осуществляющие внутрифирменное регулирование трудовых отношений (профсоюзы, профессиональные ассоциации, комиссии по трудовым спорам)
Центры социально-психологической поддержки

В таком виде классификация институциональной инфраструктуры агропродовольственного рынка региона соответствует задачам нашего исследования и учитывает доступность необходимой информации.

Особенности институциональной структуры агропродовольственного рынка

Важно отметить динамичность институциональной структуры рынка, поскольку в результате углубления общественного раз-

деления труда, с одной стороны, и трансформации системы управления экономикой, с другой стороны, ее состав постоянно меняется за счет появления новых отраслей и видов деятельности. В частности, базовые элементы институциональной структуры регионального агропродовольственного рынка и динамика их развития видоизменяются конкретными условиями, складывающимися в результате взаимодействия комплекса природно-климатических, исторических, политических, экономических, демографических и других факторов. Следует учитывать экологию, нельзя игнорировать традиции, существующие в стране, большое значение имеют социально-политические и экономические условия, интересы различных электоральных групп. В связи с этим при анализе институциональной структуры регионального агропродовольственного рынка, целесообразно учитывать её специфические особенности, которые проявляются в специфическом содержании базовых элементов. Мы различаем особенности, обусловленные спецификой агропродовольственного рынка, национальные и региональные особенности.

Особенности, обусловленные спецификой агропродовольственного рынка, определяются тем, что система институтов агропродовольственного рынка включает специфические институты, обусловленные природно-климатическими и биологическими факторами, местоположением плодородных земель, традициями землевладения и землепользования и т. п.

Важной особенностью институциональной структуры агропродовольственного рынка является наличие таких элементов в структуре, как объединение фермеров и фермерских кооперативов, а также создание специальных торговых ассоциаций производителей, имеющих кооперативную форму. Кооперация производителей в сфере переработки продукции и оптовой торговли имеет законодательную основу и является общепризнанной нормой деятельности производителей. Этот институт имеет особое значение для агропродовольственно-

го рынка, поэтому для становления институциональной структуры агропродовольственных рынков весьма актуально развитие всех форм кооперации в АПК. Эти процессы способствуют тому, что практически прекращена практика установления межрегиональных торговых барьеров, в большинстве регионов ушли в прошлое неденежные формы расчетов, усилилась конкуренция на рынках агропродовольственной продукции. Вместе с тем изменение климата и общих природных условий ведения сельского хозяйства предъявляют новые требования к институциональной структуре агропродовольственного рынка. В рамках этих требований фермерский сектор может сыграть определенную прогрессивную роль, так как он является более гибким и возможности его адаптации гораздо выше, чем возможности адаптации огромных сельскохозяйственных предприятий.

Национальные особенности институциональной структуры региональных агропродовольственных рынков прежде всего обусловлены традициями общинного землевладения, которые определяет тяготение российского крестьянства к системе коллективного пользования сельскохозяйственными угодьями. Так, В. Рязанов пишет: «Анализ институциональных основ хозяйственного устройства России с точки зрения ее объектно-субъектной и культурно-исторической специфики показал особую роль общины, коллективистских форм хозяйствования и коллективистской психологии работников» [174]. В этой связи попытки деколлективизации в агропромышленной сфере и переход к преимущественно фермерским хозяйствам не привели к ожидаемым реформаторами результатам. Практика общинного хозяйствования позволяла перераспределять убытки вследствие неблагоприятных погодных условий, ведущих к неурожаю, между всеми подразделениями диверсифицированного хозяйства. Фермер же вынужден нести полную ответственность за результаты деятельности в условиях отсутствия компенсирующих его потери институтов: страхования, кредитования, инвестирования, социального обеспечения. Экономические последствия чередования более и менее плодородных земель в рамках крупных хозяйств нивелировались перераспределением убытков между экономическими агентами. Частные фермерские хозяйства, обладая меньшими площадями сельскохозяйственных угодий, не

имеют возможности временного переложения убытков на другие хозяйственные субъекты.

В сегодняшних условиях национальные особенности институциональной структуры регионального агропродовольственного рынка также связаны с переходным характером российской экономики в целом, а именно:

- зависимость от логики предшествующего развития, представляющего собой череду реформ, не доведенных до конца. Эта особенность определяет *неоднородность институциональной структуры*, а точнее, наличие институтов разных эволюционных этапов развития агропродовольственного рынка и разных хозяйственных систем. В частности, наряду с торговыми сделками, осуществляемыми с помощью рыночных институтов и по рыночным законам, существует система госзаказа с институтами, похожими на планово-административные, а также прямой обмен между предприятиями в виде бартера, что соответствует натуральному хозяйству;

- высокая инерционность как несоответствие скорости изменения характеристик институтов агропродовольственного рынка изменению в других сферах АПК;

- активная роль государства в трансформации системы институтов агропродовольственного рынка, обусловленная его спецификой и значимостью в воспроизводственной системе.

Институциональная структура агропродовольственных рынков имеет ярко выраженную *региональную специфику*. Последняя, на наш взгляд, связана с такими факторами:

- специфический характер правил игры, по которым совершаются сделки на агропродовольственном рынке региона;

- особенности производственной специализации региона;

- уровень самообеспеченности агропродовольственной продукцией;

- степень зависимости от ввоза и вывоза продовольствия;

- характер региональной аграрной политики и ее воздействие на формирование локального агропродовольственного рынка. Государственное регулирование агропродовольственного рынка на локальном

уровне является не столько инструментом поддержания и развития местных конкурентных преимуществ, создания рыночной инфраструктуры, сколько формой, в которую региональная власть облекает свое представление о рынке и методах его регулирования. Эти факторы определяют наличие специфических региональных институтов и специфических взаимосвязей между ними. В частности, в качестве специфических региональных институтов агропродовольственного рынка Омской области можно назвать губернские сельскохозяйственные ярмарки, Омскую торговую площадку товарной (зерновой) секции закрытого акционерного общества «Сибирская межбанковская валютная биржа», Омскую региональную маркетинговую ассоциацию (ОРМА), выставки «Омскпродопт» и Сибирскую агротехническую ярмарку «АГРО-Омск», информационно-консультационный центр АПК Омской области, расположенный в ФГОУ ВПО ОмГАУ и т.п.

Таким образом, институциональная структура агропродовольственного рынка региона рассматривается как целостный многофункциональный комплекс, обеспечивающий условия наиболее эффективного функционирования рынка, а также повышение конкурентоспособности региона.

1.3. Трансакционные издержки как критерий эффективности институциональной структуры регионального агропродовольственного рынка

Эффективность институциональной структуры агропродовольственного рынка и трансакционные издержки

В самом общем виде эффективность регионального агропродовольственного рынка определяется как отношение чистого продукта региона, полученного в сфере агропромышленного производства к сумме региональных издержек на производство и реализацию агропродовольственной продукции и трансакционных издержек:

$$\text{Эрапр} = \text{ЧРПапк} / (\text{РИапп} + \text{ТИрапр}),$$

где Эрапр – эффективность регионального агропродовольственного рынка;

ЧРПапк – чистый региональный продукт, созданный в сфере агропромышленного комплекса;

РИапп – региональные издержки на производство и реализацию агропродовольственной продукции;

ТИрапр – транзакционные издержки на региональном агропродовольственном рынке.

Из формулы следует, что одной из составляющих общей эффективности функционирования агропродовольственного рынка является величина транзакционных издержек.

Один из ведущих теоретиков неoinституционализма О. Уильямсон считает, что традиционной экономической теории присуща преимущественно *технологическая ориентация* [203], так как предполагается, что любые взаимодействия между экономическими агентами совершаются гладко и мгновенно – без малейших трений, потерь и затрат. Напротив, институциональная экономическая теория акцентирует внимание на несовершенстве рынка, которое является основой наличия транзакционных издержек. В условиях рыночной экономики возникают проблемы с поиском контрагентов, поддержанием устойчивости и определенности взаимосвязей, соблюдением соглашений, получением достоверной информации о характеристике объектов обмена и т.п. Решение данных проблем связано с формированием институтов, создающих условия для совершения сделок и реализации выигрыша от роста производительности, обусловленного специализацией, разделением труда и техническим прогрессом. Институты выступают фактором дополнения реального рынка, функционирующего в условиях ограниченной рациональности и неполноты информации. Способность институтов поддерживать соглашения, а также обеспечивать их выполнение – основа эффективности рынков. Благодаря определенному набору институтов осуществление транзакций становится более дешевым. При отсутствии необходимого рынку института, хозяйствующие субъекты создают свои собственные технологии и соответственно несут повышенные транзакционные издержки. Поэтому важнейшей функцией институциональной структуры рынка является

создание таких ограничений, которые способствуют сокращению транзакционных издержек фирм, что позволяет использовать сэкономленные средства для инвестиций в производственный потенциал.

Таким образом, институциональная структура, выступая результатом воспроизводственной деятельности людей, формирует соответствующие транзакционные отношения, которые в итоге влияют на величину транзакционных издержек жизнедеятельности людей. В этой связи в качестве основного критерия эффективности институциональной структуры рынка современная экономическая теория рассматривает величину транзакционных издержек.

Сущность

транзакционных издержек

Проблематика транзакционных издержек вызревала в поле исследований таких крупных экономистов, как Р. Коуз, К. Эрроу, Д. Норт, В. Вэд [112, 227, 248, 258]. В 60–70-е годы XX века в США и Западной Европе транзакционные издержки уже в качестве самостоятельной темы изучают Н. Демсетц, М. Паули, М. Олсон, Н. Симон [234, 253, 249, 256] и особенно тщательно – О. Уильямсон [259, 260, 261, 262]. Эти ученые вышли на принципиально новый уровень абстракции, объединив в одну категорию транзакционные издержки функционирования фирмы и рынка и противопоставив их трансформационным издержкам.

Для исследования транзакционных издержек как критерия эффективности институциональной структуры регионального агропродовольственного рынка интерес также представляют работы российских экономистов В. Радаева, С. Малахова, А. Олейника и других, посвященные рассмотрению транзакционных издержек как фактора развития теневой экономики [123, с. 54–62; 140, с. 139–158; 165, с. 8–12; 166, с. 60–79; 167, с. 68–87].

Роль «первооткрывателя» категории транзакционных издержек принадлежит лауреату Нобелевской премии 1991 г. Рональду Коузу. Он ввел это понятие в 30-е годы в статье «Природа фирмы» для объяснения существования такой противоположной рынку иерархической структуры, как фирма. Р. Коуз считал, что специфика функционирования фирмы заключается в подавлении ценового механизма и замене

его системой внутреннего административного контроля. Поэтому транзакционными издержками он называл издержки, которые возникают при использовании рыночного ценового механизма. Позднее в их состав Р. Коуз стал включать издержки, связанные с использованием административных механизмов контроля [112, с. 94].

Однако насущная потребность обращения к понятию транзакционных издержек возникла намного позднее появления работы Р. Коуза, что было обусловлено изменением той роли, которую они стали играть в функционировании экономических систем. На ранних стадиях развития цивилизации, когда отношения обмена были примитивны, персонифицированы и ограничены размером общности, транзакционные издержки практически сводились к нулю. Однако по мере развития экономических систем и усложнения хозяйственных отношений сделки на рынке приобретали деперсонифицированный характер, решения контрагентов становились все более разрозненными во времени и пространстве. В таких условиях для обеспечения обмена требовался ряд дополнительных усилий по обеспечению информацией, поиску контрагентов, заключению соглашений и контролю их исполнения. Все эти факторы формируют транзакционные издержки как затраты, сопровождающие взаимодействие экономических агентов. Чтобы сделка могла состояться, необходимо собрать информацию о ценах и качестве товаров и услуг, договориться об условиях сделки, проконтролировать добросовестность ее выполнения партнером, поэтому совершение сделок может требовать значительных затрат и сопровождаться серьезными потерями. В современных условиях в связи с переходом экономических систем на более высокие уровни развития, усложнением экономических отношений, ускорением НТП, дальнейшей специализацией и глобализацией экономического пространства тенденция к увеличению транзакционных издержек проявляется все более активно. Так, Д. Норт отмечает, что в условиях рыночной координации деятельности экономических субъектов, в «мире специализированной взаимозависимости, в котором благополучие отдельных участников зависит от сложной структуры, характеризующейся индивидуальной специализацией и, следовательно, меновыми связями, имеющими временную и пространственную протяженность» [136, с. 71], транзакционные издержки могут быть достаточно высокими.

На микроуровне это выражается в увеличении их доли в структуре затрат фирмы. Так, расходы на маркетинговую деятельность, на содержание управленческого аппарата, на услуги бухгалтеров и юристов в условиях современного рынка могут превышать стоимость создания самого товара. Это стимулирует появление фирм, а в масштабе экономических систем – отраслей, специализирующихся на создании средств трансакций: менеджмент, маркетинг, мониторинг, аудит, новые отрасли права. Следовательно, на макроуровне происходит становление трансакционного сектора, объем которого в наиболее развитых странах составляет около половины ВВП. В этом плане растущие трансакционные издержки можно рассматривать как показатель экономического прогресса общества и перехода его на более высокие ступени развития, в частности – как тенденцию к образованию постиндустриальных структур и переходу к информационной цивилизации. Вместе с тем очевидно, что чем выше уровень развития экономики, тем ниже должны быть трансакционные издержки ее экономических субъектов.

В рамках современной экономической теории трансакционные издержки получили множество трактовок, иногда диаметрально противоположных. Так, К. Эрроу определял трансакционные издержки как «издержки эксплуатации экономической системы» [227], к которым он относил информационные и коммуникационные затраты, издержки по недопущению к использованию данного блага посторонних лиц, издержки, связанные с обменом информацией, включая передачу и получение информации об условиях совершения сделок, издержки неравновесности или альтернативного распределения ресурсов. К. Эрроу сравнивал действие трансакционных издержек в экономике с действием трения в физике. На основании подобных предположений он сделал выводы о том, что чем ближе экономика к модели общего равновесия Вальраса, тем ниже в ней уровень трансакционных издержек, и наоборот. В трактовке Д. Норта трансакционные издержки «состоят из издержек оценки полезных свойств объекта обмена и издержек обеспечения прав и принуждения к их соблюдению» [135, с. 92].

В настоящее время большинство экономистов определяют трансакционные издержки как особый вид затрат, связанных с осуществлением процедур рыночной координации и мотивации.

Трансакция как первичное отношение рыночной экономики. Виды и параметры трансакций

Категория трансакционных издержек непосредственно связана с «трансакциями». Согласно институциональному подходу термин «трансакция» является пер-

вичным отношением рыночной экономики. По Дж. Коммонсу, трансакция – это не обмен товарами, а отчуждение и присвоение прав собственности и свобод, созданных обществом. Другими словами, под трансакцией понимается обмен правами собственности на принадлежащие субъекту блага и различными обязательствами. Это сделки краткосрочного и долгосрочного характера, требующие документального оформления или предполагающие взаимопонимание сторон. Такое определение имеет смысл в силу того, что институты обеспечивают распространение воли отдельного человека за пределы области, в рамках которой он может влиять на окружающую среду непосредственно своими действиями, т.е. за рамки физического контроля, и, следовательно, оказываются трансакциями, в отличие от индивидуального поведения как такового или обмена товарами.

Дж. Коммонс различал три основных вида трансакций:

1. *Трансакция сделки* – фактическое отчуждение и присвоение прав собственности и свобод. При осуществлении таких трансакций необходимо обоюдное согласие сторон, основанное на экономическом интересе каждой из них. В трансакции сделки соблюдается условие симметричности отношений между контрагентами. Отличительным признаком трансакции сделки, по мнению Коммонса, является не производство, а передача товара из рук в руки.

2. *Трансакция управления* – рыночная сделка, в которой ключевым являются отношения управления и подчинения. Трансакция управления предполагает такое взаимодействие между людьми, когда право принимать решения принадлежит только одной стороне. В трансакции управления экономические отношения между контрагентами явно асимметричны, что является следствием асимметричности положения сторон и соответствует асимметричности правовых отношений.

3. *Трансакция рационирования* – сделка, для которой характерна асимметричность правового положения сторон, но место управляю-

щей стороны занимает коллективный орган, выполняющий функцию спецификации прав. К трансакциям рационалирования можно отнести составление бюджета компании советом директоров, федерального бюджета Правительством РФ и утверждение этих бюджетов органом представительной власти, решение арбитражного суда по поводу спора, возникающего между действующими субъектами по поводу распределения богатства. В трансакции рационалирования отсутствует управление. Через такую трансакцию осуществляется наделение богатством того или иного субъекта рынка.

Одни и те же операции могут быть опосредованы различными видами трансакций в зависимости от правил, которые они упорядочивают.

Термин «трансакция» достаточно конкретен, и предполагает включение затрат до и после заключения сделки. Основными параметрами трансакций и одновременно основными источниками трансакционных издержек являются специфичность активов, неопределенность внешних условий и частота трансакций.

Специфичность активов возникает в связи с осуществлением участниками трансакций инвестиций специального назначения (специализированные штампы, необходимые для производства данного товара; подготовка кадров непосредственно на рабочем месте). В этом случае наряду с возможным сокращением затрат увеличиваются риски инвесторов, так как специфические активы в случае прерывания или преждевременного расторжения контракта не могут быть перемещены в другие проекты без экономического ущерба. Специфичность активов характерна для всех сфер АПК, но особенно специфичны активы сельскохозяйственных предприятий. Это объясняется следующими обстоятельствами:

- существуют определенные (специфические) требования к сельскохозяйственному сырью;
- в агропромышленном комплексе происходит постоянное углубление дифференциации товаров;
- в структуре издержек сельскохозяйственной продукции постоянные издержки преобладают над переменными;

- возможность применения достижений НТП в аграрной отрасли АПК ограничена выведением более совершенных видов растений и животных;

- значительная часть средств труда и предметов труда производится внутри отрасли;

- большинство стандартизированных машин и оборудования массового производства практически невозможно использовать в других сферах хозяйствования.

Второй по важности параметр трансакций – неопределенность обстоятельств их протекания. На агропродовольственном рынке это проявляется в постоянно изменяющемся количестве продавцов и покупателей, отсутствии достоверной информации на рынке, высокой вариации цен на сельскохозяйственную продукцию, высокой степени риска нарушений контракта одной из сторон.

Неотъемлемой частью институционального обрамления процесса совершения сделок являются контракты. Каждая трансакция дополняется контрактом относительно исполнения каждой из сторон своей части выбранного ей алгоритма действий по осуществлению товарной сделки, выбором конкретной институциональной формы ее осуществления. Контракты, которые обеспечивают процесс протекания сделок на агропродовольственном рынке, как правило, являются неполными, так как не учитывают степени специфичности активов и всех особенностей сделки. В этом случае возрастает степень риска нарушений контракта какой-либо из сторон. Следовательно, участникам сделки необходимы гарантии выполнения контракта. Гарантии могут выступать в виде разных форм, наиболее очевидная из которых – собственность.

Виды трансакционных издержек агропродовольственного рынка

Субъекты регионального агропродовольственного рынка помимо затрат, связанных непосредственно с осуществлением производственных функций, несут издержки, связанные с налаживанием и функционированием рыночных отношений с многообразными контрагентами во внешней среде предприятия. Применительно к агропродовольственному рынку рыночные институты АПК осуществ-

ляют ряд функций по доставке продукта от поля до конечного потребителя: заготовка, сортировка, транспортировка, хранение, переработка, финансирование, распределение и т.п. Все эти функции имеют две основные характеристики: они добавляют стоимость к продукту и требуют определенных ресурсов для своего осуществления, т. е. порождают издержки. В этой связи важной институциональной характеристикой агропродовольственных рынков является величина и динамика трансакционных издержек. Более того, эта категория имеет особое значение для агропродовольственного рынка, поскольку является стержневым понятием для исследования влияния на функционирование экономической системы не только экономических, но и природных, социальных, политических, национальных и других неэкономических факторов, что актуально для АПК. Следовательно, вид, величина, динамика и структура трансакционных издержек детерминированы целым спектром институциональных характеристик регионального агропродовольственного рынка.

К наиболее типичным трансакционным издержкам агентов регионального агропродовольственного рынка, на наш взгляд, относятся следующие виды затрат:

1. Платежи, связанные со спецификацией и защитой прав собственности (судебные и арбитражные расходы, процессы регистрации, перерегистрации собственности, обеспечение безопасности и т. д.). Очевидно, что эти издержки обусловлены также налаживанием отношений и во внутренней среде фирмы. Наша работа не ориентирована на изучение внутрифирменных отношений, и это определяет инертность к определению затрат на решение специфических внутрифирменных проблем.

2. Платежи за доступ к материальным, финансовым и интеллектуальным ресурсам (получение права на аренду, оплата доступа к кредиту, получение льгот и привилегий и т. п.).

3. Издержки по заключению и поддержанию контрактных отношений с партнерами: информационные издержки, ведение переговоров, оформление сделок и контрактов, оказание неформальной помощи и т. п.

4. Издержки текущей хозяйственной деятельности (штрафные санкции, согласование инвестиционных проектов и т. п.).

Каждый из этих видов затрат одновременно является фактором, влияющим на эффективность регионального агропродовольственного рынка.

В связи с интегральностью понятия транзакционных издержек, а также различными концептуальными подходами к их изучению существует достаточно большое количество классификаций транзакционных издержек. Самая распространенная из них предложена Поль Р. Милгром и Джон Робертс [246]. Они делят транзакционные издержки на два вида: издержки, связанные с координацией и издержки, связанные с мотивацией. Однако данное деление весьма условно и дает возможность обсуждать транзакционные издержки лишь в теоретическом плане. Дуглас Норт [248], и Трайн Эггертсон [238] предлагают осуществлять классификацию на основе видимых признаков деятельности, порождающей соответствующие транзакционные издержки. Данный подход позволяет оценивать транзакционные издержки количественно. Однако при количественной оценке транзакционных издержек важно иметь в виду, что они проявляются не только в виде прямых денежных затрат, но и в виде потерянного времени и иных ресурсов на выполнение формальных процедур. Отсюда следующая разновидность типологии транзакционных издержек: эти издержки могут иметь явный и неявный (потерянное время) характер. Явные (эксплицитные) транзакционные издержки представляют собой затраты денежных средств на соблюдение норм и правил, т. е. это издержки, измеряемые в деньгах; неявные (имплицитные) – это временные потери и затраты иных ресурсов на соблюдение норм и правил, т. е. издержки, измеряемые другими мерами. К явным транзакционным издержкам могут быть отнесены издержки доступа к закону; частично издержки спецификации и защиты прав собственности; издержки продолжения деятельности в рамках закона. Издержки доступа к закону состоят из денежных затрат на регистрацию, сертификацию, получение лицензии, открытие счета в банке и других формальностей. Издержки продолжения деятельности в рамках закона связаны с необходимостью выплаты налогов, выполнения требований законодательства и т.п. Издержки спецификации и защиты прав собственности включают регистрационный сбор и денежные затраты на оплату услуг

землеустроительных фирм. К неявным транзакционным издержкам, принимающим форму потерянного времени, сил и здоровья могут быть отнесены частично издержки заключения контракта, защиты от третьих лиц, спецификации и защиты прав собственности; затраты времени на согласование производственных параметров между предприятием и планирующим органом, потери, обусловленные неэффективным планированием и т.п.

В зависимости от характера применяемых норм и правил, транзакционные издержки могут быть легальными (затраты, связанные с соблюдением формальных норм и правил) и нелегальными (затраты, связанные с соблюдением неформальных норм и правил). Дело в том, что огромное количество формальных правил, касающихся ведения текущей хозяйственной деятельности, их частая противоречивость порождают физическую невозможность осуществления хозяйственной деятельности предприятий в рамках закона. Тем самым инициируется увеличение активности проверяющих органов. Кроме того, совершение обменов в условиях в нелегальной экономики порождает издержки, связанные с уклонением от правовых санкций, с трансфертом доходов, уклонением от налогов и начислений на заработную плату, с отсутствием законодательно зафиксированных прав собственности, с невозможностью использования контрактной системы и т.п.

По критерию влияния транзакционных издержек на эффективность деятельности агентов агропродовольственного рынка выделяют две группы этих издержек. Первую группу представляют издержки, негативно отражающиеся на финансовых результатах деятельности агентов. Это затраты, связанные со спецификацией и защитой прав собственности, а также издержки оппортунистического поведения. К категории издержек спецификации и защиты прав собственности относятся завышенные денежные расходы на регистрацию и лицензирование бизнеса, сертификацию продукции, на содержание судов, арбитража, государственных органов, а также затраты времени и ресурсов, необходимых для восстановления нарушенных прав. Издержки оппортунистического поведения связаны с трудностями точной оценки постконтрактного поведения участников сделки. Это потери в виде штрафов, пени и неустоек. Величина этих транзакционных издержек ограничивает развитие бизнеса. Ко второй группе относятся издержки, которые способствуют росту эффективности хозяйственной дея-

тельности за счет обеспечения ритмичного функционирования субъектов рынка. Это издержки поиска информации, ведения переговоров (представительские расходы) и издержки политизации. К последним относятся затраты, связанные с принятием решений внутри организаций. Важно отметить, что эти издержки способствуют росту эффективности до определенных пределов. Завышенные значения этих издержек ограничивает деловую активность предприятий.

Трансакционные издержки, обусловленные отсутствием или несовершенством рыночных институтов (нелегальные издержки, издержки, негативно отражающиеся на финансовых результатах деятельности агентов рынка), иначе называют непроизводительными трансакционными издержками, так как они представляют собой потери, сопровождающие рыночные сделки. При анализе трансакционных издержек как критерия эффективности регионального агропродовольственного рынка выделение непроизводительных издержек имеет особое значение.

В свою очередь непроизводительные трансакционные издержки в зависимости от способа влияния на экономические процессы подразделяют на прямые и косвенные.

Под *прямыми издержками* понимают потери населения и хозяйствующих субъектов в связи с ростом розничных цен, который обусловлен необходимостью несения хозяйствующими субъектами дополнительных затрат по координации и потому исключаемых из процессов создания валового внутреннего продукта.

Под *косвенными издержками* понимают потери, связанные с недопроизводством валового регионального продукта из-за неэффективного использования ресурсов, вызванного несовершенством институциональной структуры.

Измерение

трансакционных издержек

В настоящее время актуальной для экономической науки является проблема измерения трансакционных издержек в рамках отрасли или отдельного предприятия, поскольку объем этих издержек велик и в денежном эквиваленте, и во временном. Однако существует ряд факторов, которые не позволяют точно измерить их. В частности, нет однозначного определения трансакционных

издержек, отсутствуют методики их выявления, а в бухгалтерском и управленческом учете российских предприятий отсутствуют соответствующие статьи затрат.

Вместе тем экономической теорией предлагается два подхода к количественной оценке транзакционных издержек: ординалистский и кардиналистский. Согласно ординалистскому (порядковому) подходу, оценка транзакционных издержек может осуществляться посредством анализа относительных значений транзакционных издержек (сравнение, анализ структуры, динамики). Кардиналистский (количественный) подход состоит в попытке измерить абсолютные значения транзакционных издержек, применительно к фирме, отдельному рынку или к экономике в целом. Попытку измерения транзакционных издержек для отдельной фирмы (Нью-Йоркской фондовой биржи) впервые предпринял Харолд Демсетц, что нашло отражение в его статье «Издержки транзакции» (1968 г.). В России первая попытка количественной оценки величины транзакционных издержек на основе эмпирических данных предприятия предпринята В.В. Радаевым в работе «Формирование новых российских рынков: транзакционные издержки, формы контрактов и деловая этика» (1998 г.).

Для оценки транзакционных издержек на макроэкономическом уровне Дж. Уоллис и Д. Норт предложили использовать понятие транзакционного сектора [257]. Они включили в этот сектор оптовую и розничную торговлю, страхование, банковский сектор, операции с недвижимостью, затраты на содержание аппарата управления в других отраслях, затраты государства на судебную и правоохранительную деятельность (государственный транзакционный сектор). Согласно расчетам этих авторов, доля транзакционного сектора в США выросла с 26% ВВП в 1870 г. до 55% ВВП в 1970 г., но транзакционные издержки на единицу национального продукта сократились, в частности из-за опережающего роста государственного транзакционного сектора.

Мы придерживаемся кардиналистского подхода, так как необходимость количественной оценки транзакционных издержек вытекает из необходимости оценить их влияние на эффективность рынка, а этой цели больше соответствуют абсолютные показатели транзакционных издержек.

Как правило, в экономическом анализе количественного похода применяются два показателя: совокупные и средние трансакционные издержки. Совокупные издержки трансакций могут расти без ущерба для эффективности за счет увеличения количества сделок (растущие трансакционные издержки рассматривают как показатель экономического прогресса общества). Наоборот, величина средних трансакционных издержек находится с эффективностью рыночного обмена в обратной зависимости. Очевидно, что чем выше уровень развития экономики, тем ниже средние трансакционные издержки ее экономических субъектов.

Влияние институтов рынка на величину средних трансакционных издержек

Если трансакционные издержки на рынке принимают значения, при которых обмен становится невыгодным, то в экономике возникает потребность в образовании институтов, позволяющих минимизировать издержки трансакций. В связи с этим утверждается, что трансакционные издержки обуславливают формирование определенных институтов, которые «...выступают не только фактором замещения рынка при его полном отсутствии, но также фактором дополнения рынка там, где он существует в несовершенном виде и его функционирование осложняется» [122, с. 119]. Существование рынков с трансакционными издержками, превышающими пороговые значения (выгоды от обмена меньше издержек) ведет к разбазариванию ресурсов, и наоборот, поэтому чем выше трансакционные издержки, тем выше спрос на институциональное регулирование рыночных отношений.

Важно также отметить, что различные институты обладают неодинаковой эффективностью с точки зрения экономии трансакционных издержек. Одни справляются с этой задачей лучше, другие – хуже. И это объясняет эволюцию организационных структур. Те институты, которые требуют слишком высоких издержек, отмирают, те, которые оказываются более экономичными, выживают и получают распространение. Экономия трансакционных издержек выступает как своего рода «мотор» институциональной эволюции.

Оценивая влияние институтов на величину транзакционных издержек, Д. Норт отмечал: «Развитие институтов, способствующих заключению сделок, приводит не только к расширению производства и торговли на отдельных рынках факторов, но и к последующему снижению транзакционных издержек по мере развития этих институтов» [136, с. 69–91]. Именно институты, хотя их создание и функционирование не обходятся обществу бесплатно, позволяют сократить транзакционные издержки хозяйственных субъектов. Наличие транзакционных издержек делает те или иные виды трансакций более или менее экономичными.

Таким образом, несмотря на то что формирование новых и совершенствование существующих институтов сопровождается ростом транзакционных издержек, одновременно происходит сокращение их средней величины за счет уменьшения потерь, связанных с наличием несовершенных или отсутствием институтов, необходимых для эффективного функционирования рынка. Эта особенность динамики совокупных и средних транзакционных издержек определяет особенности управления ими, заключающиеся в том, что по отношению к совокупным транзакционным издержкам не применима задача их минимизации. Наоборот, в ряде случаев высокий уровень этих транзакционных издержек – явление положительное. Задача минимизации издержек актуальна применительно лишь к средним транзакционным издержкам. С.В. Малахов считает, что определяющим для рынка должно стать стремление к сокращению доли только тех транзакционных издержек, которые приводят к снижению затрат на единицу продукции. В свою очередь сокращение транзакционных издержек ведет к повышению степени конкурентности рыночной структуры и, следовательно, к росту эффективности функционирования рыночного механизма.

Исследование величины и динамики транзакционных издержек позволяет приблизиться к ответу на вопрос, в какой мере то или иное институциональное образование выполняет свое основное предназначение – установление четких «правил игры», способствующих минимизации неуверенности экономических агентов относительно друг друга, и созданию процедур, побуждающих к сотрудничеству.

Глава 2. Анализ состояния и проблем Развития институтов регионального Агропродовольственного рынка (на примере Омской области)

Омская область расположена на юге Западной Сибири в среднем течении реки Иртыш и граничит с республикой Казахстан, Тюменской, Новосибирской и Томской областями. Протяженность территории области с севера на юг – около 600 км, с запада на восток – более 300 км; площадь – 141,1 тыс. км². Рельеф – равнинный слабоволнистый. Выделены три природные растительные зоны: степь, лесостепь и таежные леса. Климат – резко континентальный. Численность населения составляет 2,018 млн чел., из них – 1,131 млн – городское население.

Природные ресурсы и полезные ископаемые являются важным фактором, формирующим конкурентные преимущества Омской области. На ее территории найдено 17 видов полезных ископаемых, в том числе кирпичные и керамзитовые глины, пески, торф, сапропели, бентониты, известковое сырье, минеральные соли и лечебные грязи, термальные и минеральные воды. С 2001 г. ведется промышленное освоение южной части Крапивинского месторождения нефти. Продолжаются работы по обустройству Тевризского газоконденсатного месторождения. Существенным вкладом в развитие экономики области может стать промышленное освоение Тарской циркон-ильменитовой россыпи. В настоящее время там ведутся поисково-оценочные работы и опытная добыча. Омская область относится к лесообеспеченным регионам России, но главный ее природный ресурс – земли сельскохозяйственного назначения.

Омская область располагает разветвленной транспортной сетью, на её территории имеются почти все виды транспорта: речной, железнодорожный, автомобильный, воздушный, трубопроводный. Через Омскую область проходит Транссибирская железнодорожная магистраль. Этот фактор способствует вхождению региона в мировое экономическое и социально-культурное пространство.

Омская область активно участвует в экономическом и социально-культурном сотрудничестве с административно-территориальными

образованиями стран Ближнего и Дальнего зарубежья, результаты которого свидетельствуют, что данный регион РФ является достаточно конкурентоспособным и инвестиционно привлекательным на мировом рынке. Политика Правительства Омской области по формированию благоприятного делового климата позволила сделать область привлекательным для инвестиционных вложений субъектом РФ. Рейтинговым агентством «Мудис Интерфакс» Омской области присвоены долгосрочный кредитный рейтинг Aa3.ru (очень высокая кредитоспособность относительно других российских кредитозаемщиков) и краткосрочный кредитный рейтинг RUS-1 (исключительно высокая кредитоспособность по краткосрочным обязательствам). В результате крупные российские и иностранные инвесторы готовы вкладывать значительные финансовые ресурсы в открытие новых производств, торговлю, сферу услуг.

Промышленность области представляют отрасли: электроэнергетика, топливная, химическая и нефтехимическая, машиностроение, металлообработка, лесная и деревообрабатывающая, стройматериалов, легкая, пищевая. Более 90% промышленного производства сосредоточено в областном центре.

Вместе с тем Омская область – крупнейший сельскохозяйственный район Западной Сибири. Сельское хозяйство здесь имеет многоотраслевую структуру и специализируется на производстве зерна и молочно-мясном скотоводстве – соответственно 25,2 и 24,6% в товарной продукции с учетом реализации части этих видов продукции переработанными. Основные отрасли животноводства: скотоводство (58% товарной продукции), свиноводство (20,5% товарной продукции). Основная отрасль растениеводства: зерновое производство (42% товарной продукции). В Российской Федерации Омская область по производству зерна входит в первую десятку районов-поставщиков, а в Западно-Сибирском регионе по этому показателю занимает 2-е место после Алтайского края.

2.1. Состояние агропродовольственного рынка Омской области

Агропродовольственный рынок Омской области начал складываться во второй половине XIX века. Тогда же начала формироваться его институциональная структура. На рубеже XX века, в результате строительства в 1892–1904 гг. Транссибирской железной дороги, город Омск стал крупным транспортным центром. Благодаря реформам П.А. Столыпина в Омскую область хлынула волна переселенцев из европейской части России и Украины, что дало толчок быстрому развитию крупного товарного сельского хозяйства, сельскохозяйственное машиностроения и предприятий по переработке сельскохозяйственной продукции. Дореволюционный период отмечен созданием Меновых дворов на территории Омской губернии, сыгравших значительную роль в развитии экономики региона и установлению межрегиональных и международных связей.

В настоящее время развитие агропродовольственного рынка в Омской области имеет большое значение не только для данной территории, но и для страны в целом, что связано со специфическими особенностями региона, которые обусловлены его географическим положением, а также определенным набором социально-экономических факторов. В частности актуальной является проблема развития агропромышленного комплекса региона, адаптированного к потребностям в продовольствии и сырье в связи с индустриальным освоением природных ресурсов региона. Основными хозяйствующими субъектами агропродовольственного рынка являются крупные предприятия различных форм собственности и хозяйствования, созданные в процессе преобразования колхозов и совхозов, малые предприятия, крестьянские (фермерские) хозяйства, личные подсобные хозяйства населения.

Как объект анализа агропродовольственный рынок региона характеризуют по трем основным параметрам, которыми являются спрос, предложение, ценообразование.

Эмпирический анализ совокупного спроса на агропродовольственном рынке региона

С позиций емкости рынка совокупный спрос на агропродовольственную продукцию делится на внутренний и внешний (экспортный). Внутренний совокупный спрос на агропродовольственную

продукцию формируют следующие компоненты: потребительский спрос – спрос со стороны населения; инвестиционный спрос – спрос промышленности на сельскохозяйственное сырье. В России около трети товарной продукции сельского хозяйства потребляется в свежем и сыром виде: картофель, фрукты, овощи, молоко, яйца [48, с. 101]. Это значит, что потребительский спрос на сельскохозяйственную продукцию составляет треть, а инвестиционный спрос – две трети части товарной продукции сельского хозяйства.

Основными факторами спроса, которые поддаются количественному измерению, являются численность населения, уровень цен и доходов.

Динамика численности населения является результатом двух переменных – естественного прироста (или сокращения) населения и миграции. Данные о динамике численности населения Омской области (прил. 1) свидетельствуют о том, что с 1990 по 1997 г. в области наблюдался незначительный его рост – с 2161,3 тыс. чел. в 1990 г. до 2180,0 тыс. чел. в 1997 г. (на 0,9%); с 1998 по 2007 г. – снижение на 161,7 тыс. чел., или на 7,4%. В целом за 17 лет численность населения Омской области сократилась на 143,3 тыс. чел., или на 6,6%. Такая динамика явилась результатом естественной убыли населения и оттока населения из области. Естественная убыль населения – следствие таких негативных тенденций, как снижение рождаемости, рост смертности и превышение смертности над рождаемостью. Снижение рождаемости в Омской области наблюдалось до 2001 г.: в 2001 г., по отношению к 1990 г. оно составило 43,5%. С 2002 г. отмечается рост рождаемости, который в 2007 г. по отношению к 2001 г. составил 30,6%. В 2005 г. область вышла на уровень рождаемости 1995 г., но все равно этот показатель был значительно ниже, чем в 1990 г.

Наряду с естественным движением населения одним из факторов, оказывающих влияние на его численность, является миграция. Из

прил. 1 видно, что с 2000 г. число выбывших из Омской области превышает число прибывших. В 2007 г. по сравнению с 2006 г. миграционная убыль увеличилась в 2,7 раза.

Изменение численности населения при прочих равных условиях непосредственно отражается на изменении спроса в физическом выражении, поэтому сокращение численности населения Омской области с 1990 по 2007 г. отражается в пропорциональном снижении потребительского спроса на агропродовольственную продукцию.

Изменение цен на продовольственные товары отражается в динамике индекса потребительских цен. Этот индекс позволяет проследить изменение покупательной способности населения в зависимости от изменения цен и номинальных доходов.

Данные территориального органа федеральной службы государственной статистики по Омской области (табл. 2.1) свидетельствуют о тенденции постоянного роста цен на товары и услуги. Причем можно выделить два года резкого повышения цен и тарифов: 1992 и 1993 гг., что связано с небезызвестными экономическими событиями, произошедшими в эти годы.

Таблица 2.1

Динамика индекса потребительских цен на товары и платные услуги населению за 1991–2007 гг. (декабрь, % к декабрю предыдущего года)
[145, с. 326–327; 146, с. 372–373]

Год	Все товары и услуги	Продовольственные товары, включая алкогольные напитки
1991	264,8	305,8
1995	225,0	207,2
2001	115,4	113,8
2002	115,2	112,0
2003	110,9	111,6
2004	109,4	12,5
2005	110,7	109,1
2006	109,7	108,3
2007	111, 5	116,7

За это время потребительские цены выросли в 22 раза в 1992 г. и в 10 раз в 1993 г. Далее, вплоть по 2007 г. цены также росли, но темп их роста постепенно снижался от 309,9% в 1994 г. до 11,1% в 1997 г., и от 72,2% в 1998 г. до 1,8% в 2007 г. Подобная динамика индекса потребительских цен характерна также для продовольственных товаров: в 1992 и 1993 гг. цены выросли в 15,6 и 9,8 раза соответственно. В последующие годы рост цен продолжался, но более низкими темпами – от 305,8% в 1991 г. до 8,4% в 2007 г.

Таблица 2.2

Динамика заработной платы и индекса потребительских цен в Омской области за 1990 – 2007 гг.[144, с. 37; 145, с. 37; 159, с. 18]

Год	Среднемесячная номинальная заработная плата работников		Индекс потребительских цен на продовольственные товары, %
	всего, руб.	по отношению к предыдущему году, %	
1995*	396,1	136,6	207,2
2000**	1466,1	132,8	121,0
2001	2295	156,5	113,8
2002	3453	150,4	112,0
2003	4427	128,2	110,6
2004	5483	123,9	112,5
2005	7124	123,9	109,1
2006	8666	124,4	108,3
2007	11004	124,1	116,7

* 1995 г. – в тыс. руб.

** 2000 г. – в денонинированных рублях.

Анализ данных табл. 2.2 позволяет обозначить два периода в динамике реального потребительского спроса на агропродовольственную продукцию в Омской области. Первый период (90-е годы) характеризуется тенденцией к сокращению потребительского спроса на агропродовольственную продукцию: в 1995 г. сокращение реального спроса составило 70,6%. Для второго периода (с 2000 г. по настоящее время), характерна тенденция к росту реального потребительского спроса на эту продукцию – с 42,7% в 2001 г. до 7,4% в 2007 г. Важно

отметить, что изменение цен в отличие от изменения численности населения не приводит к аналогичным изменениям спроса, а проявляется по каждому продукту специфично. Это объясняется тем, что на степень изменения спроса в зависимости от изменения цен влияют коэффициенты ценовой эластичности спроса, значения которых для различных продуктов различны. В связи с этим меняется не только величина спроса, но и его структура по видам продукции.

Возможности роста внутреннего рынка также зависят от роста реальных располагаемых доходов населения. Поэтому величина и темпы изменения потребительского спроса на агропродовольственную продукцию определяются динамикой реальных доходов населения. В период с 1995 по 2007 г. реальные располагаемые денежные доходы населения Омской области менялись таким образом (по отношению к предыдущему году): с 1995 г. по 1999 г. – снижение от 0,6% в 1996 г. до 18,9% в 1998 г.; с 2000 г. по настоящее время – рост от 22,6% в 2001 г. до 8,7% в 2004 г. (прил. 2, табл. 1).

Очевидно, что падение реальных располагаемых доходов населения ведет к падению потребительского спроса на агропродовольственную продукцию, и наоборот. В этой связи падение реальных располагаемых доходов населения Омской области вплоть до 1999 г. отразилось в сокращении потребительского спроса на агропродовольственную продукцию, а рост реальных располагаемых доходов с 2000 г. способствует росту спроса. Однако спрос на агропродовольственном рынке увеличивается весьма медленно, гораздо медленнее, чем растет размер доходов населения. Этим сельское хозяйство принципиально отличается от многих других промышленных отраслей, которые могут рассчитывать на то, что по мере роста доходов населения расширение рынка сбыта для их продукции будет значительным. Кроме того, изменение реальных доходов в отличие от численности населения не влечет за собой пропорциональное изменение спроса. Изменение доходов отражается в изменении спроса на продукты питания в меру эластичности спроса по доходу, поэтому изменение реальных доходов приводит не только к изменению величины спроса, но и к изменению структуры спроса или, что то же самое, к изменению структуры потребительских расходов.

Изменение структуры потребительских расходов населения Омской области (речь идет о величине спроса в стоимостном выражении) можно проследить по данным прил. 3, из которых следует, что в годы повышения реальных доходов населения (с 2001 по 2007 г.) доля его расходов на покупку продуктов питания составляла соответственно 44,7, 38,2, 36,6, 37,0, 37,9, 32,5 и 31,7%, а в годы падения реальных доходов (с 1995 по 1999 г.) – 38,7, 29,2, 26,1 29,4 и 33,9%. Анализ динамики и структуры потребительских расходов и расходов на продукты питания (прил. 3) свидетельствует, что доля расходов на продукты для домашнего питания в бюджете жителей Омской области снизилась с 44,0% в 1995 г. до 31,7% в 2007 г. За этот же период возросли расходы на оплату услуг с 13,7% в 1995 г. до 23,2% в 2007 г. По видам товаров в структуре потребительских расходов с 1995 г. по 2007 г. доля расходов на хлеб и хлебобулочные изделия сократилась незначительно – с 6,4% в 1995 г. до 5,2% в 2007 г.; на картофель – с 0,8 до 0,3%; на мясо и мясопродукты – с 10,2 до 9,5%; на молоко и молочные продукты – с 7,5 до 4,5%.

Чтобы исключить влияние на динамику потребительского спроса такого фактора, как численность населения, потребление отдельных продуктов питания анализируется в расчете на душу населения (табл. 2.3).

Таблица 2.3

**Потребление отдельных продуктов питания в Омской области
с 1990 по 2006 гг. (в среднем на душу населения) , кг/год
[145, с. 135; 146, с. 373]**

Год	Хлеб и хлебобулочные изделия	Картофель	Мясо и мясопродукты	Молоко и молочные продукты	Яйцо*	Овощи и продовольственные бахчевые культуры
1	2	3	4	5	6	7
1990	141	119	80	435	296	96
1995	133	129	61	394	181	80
1998	129	139	60	328	210	87

1	2	3	4	5	6	7
1999	131	128	55	290	234	90
2000	131	148	54	300	270	99
2001	138	154	58	318	297	120
2002	140	156	67	347	318	133
2003	142	158	70	352	291	141
2004	140	155	70	352	252	149
2005	141	155	70	352	259	159
2006	141	150	71	352	287	160
Рациональные нормы потребления	110	115	79	392	280	125

* Шт./год.

Согласно данным табл. 2.3, потребление хлебных продуктов на душу населения с 2003 г. по настоящее время находится на уровне 1990 г.; потребление картофеля в 2006 г. по сравнению с 1990 г. возросло на 26,1%, овощей и бахчевых – на 66,7%; мясных продуктов – уменьшилось на 11,3%, молочных – на 19,1%; потребление яйца в последние годы растет, но по сравнению с 1990 г. оно всё еще меньше на 3,0%. Таким образом, в 90-е годы потребление продуктов питания населением Омской области снизилось и до сих пор не соответствует рациональным нормам. На наш взгляд, обозначенные тенденции связаны с тремя обстоятельствами: первое – недостаточный рост реальных располагаемых доходов населения области; второе – низкий уровень насыщения продовольственного рынка; третье – эффект перекрестного влияния ценовой эластичности и эластичности спроса по доходу.

Итак, в исследуемый период в Омской области динамика потребительского спроса на агропродовольственную продукцию характеризуется двумя противоположными тенденциями: вплоть до 2000 г. тенденцией к обвальному падению спроса на агропродовольственную продукцию и регрессивным изменением его структуры, что отражается в увеличении доли потребительских расходов на дешевые продукты питания и в увеличении импортной составляющей; с 2000 г. – тен-

денцией к росту потребительского спроса и позитивными изменениями в его структуре, что отражается в сокращении доли потребительских расходов на дешевые продукты питания и сокращении импортной составляющей.

Эмпирический анализ совокупного предложения на агропродовольственном рынке региона

Совокупное предложение агропродовольственной продукции формируется из трех источников: 1) собственного текущего производства за вычетом экспорта, запасов на конец года и потерь; 2) переходящих запасов (запасов на начало года); 3) импорта. Соотношение и взаимосвязи между этими составляющими характеризуют *структуру совокупного предложения агропродовольственной продукции по источникам формирования*. Основным источником формирования совокупного предложения на агропродовольственном рынке Омской области является собственное производство сельскохозяйственной продукции. В этой связи проводится анализ динамики этого производства для сельского хозяйства в целом, по отраслям сельского хозяйства, по видам сельскохозяйственной продукции и по категориям хозяйств. Динамику производства сельскохозяйственной продукции отражают индексы физического объема этой продукции. Стоимостные показатели из-за инфляционных процессов искажают реальную картину и потому использоваться для такого анализа не могут.

Из табл. 2.4 следует, что до 2001 г. в целом по Омской области объемы производства сельскохозяйственной продукции сокращались, т. е. имела место ярко выраженная тенденция к сокращению предложения за счет собственного производства. Кризис и кардинальная перестройка аграрного сектора 1990-х гг. тяжело сказались на производстве сельскохозяйственной продукции, произошло его резкое падение как в растениеводстве, так и в животноводстве. С 2001 по 2007 г. собственное производство сельскохозяйственной продукции в области растет, а значит, растет рыночное предложение за счет собственного производства.

Таблица 2.4

**Индексы физического объема продукции сельского хозяйства
по категориям хозяйств Омской области с 1997 по 2007 г.
(в сопоставимых ценах; в процентах к предыдущему году)
[145, с. 10; 146, с. 11; 161, с. 9]**

Год	Хозяйства всех категорий	В том числе		
		сельскохозяйственные организации	хозяйства населения	крестьянские (фермерские) хозяйства
1997	99,4	89,6	112,6	104,1
1998	79,1	74,0	85,2	71,9
2001	137,7	141,0	124,2	215,9
2002	97,3	91,9	105,6	84,1
2003	100,1	93,5	104,7	106,7
2004	101,8	100,4	98,3	130,7
2005	102,0	100,0	102,1	110,6
2006	102,0	96,8	104,7	108,1
2007	102,3	101,5	101,0	112,8

По категориям хозяйств картина не так однозначна. Для сельскохозяйственных организаций кратковременный рост объемов производства (в 2001 г.) с 2002 г. сменился стабилизацией. В хозяйствах населения и крестьянских хозяйствах тенденция к росту сохранилась, но темпы его снизились. Тем не менее Омская область по производству всех видов сельскохозяйственной продукции занимает лидирующие места в Сибирском Федеральном округе.

Динамика основных показателей возделывания важнейших продуктов растениеводства (валовой сбор, урожайность, посевная площадь), характерная для Омской области с 1996 по 2007 г., наглядно отражена в прил. 4. Сравнительный анализ средних данных двух периодов (1996–2000 гг. и 2001–2006 гг.) свидетельствует о снижении объемов производства всех культур в первом периоде и росте объемов производства во втором периоде.

Таблица 2.5

**Производство основных продуктов животноводства с 1990 по 2007 г.
в хозяйствах всех категорий Омской области, тыс. т
[80, с. 25; 82, с. 52; 182, с. 33]**

Год	Производство		
	мяса скота и птицы (в убойной массе)	молока	яиц*
1990	237,4	1532,3	779,6
1995	153,5	1087,1	529,5
1999	124,3	796,8	511,5
2000	133,2	807,7	591,8
2001	133,6	856,7	632,7
2002	151,6	945,3	717,3
2003	157,4	913,7	656,0
2004	158,4	857,2	566,5
2005	147,6	848,8	626,9
2006	151,4	853,0	678,1
2007	163,8	852,6	747,2

* Млн шт.

Согласно данным табл. 2.5, с 1990 по 1999 г. наблюдается тенденция к сокращению объемов производства основных продуктов животноводства. В 1999 г. по сравнению с 1990 г. объемы производства мяса сократились на 47,8%, молока – на 48,0%, яиц – на 34,4%. С 2000 г. по настоящее время в области имеет место рост производства мяса. В 2007 г. по сравнению с 2001 г. объемы производства мяса увеличились на 23,0%. Производство молока с 2000 г. растет, но в 2004 г. по сравнению с 2003 г. отмечается его спад на 6,2%, а затем до 2007 г. – стабилизация. Производство яиц после трехгодичного роста (2000, 2001 и 2002 гг.) в 2003 и 2004 гг. сократилось, а с 2005 г. снова отмечается рост. Такая неустойчивая динамика, на наш взгляд, обусловлена колебаниями численности поголовья животных и птицы, а также их продуктивности, которая зависит в первую очередь от обеспеченности

животноводства качественными кормами и показателей воспроизводства стада. Динамику поголовья животных в Омской области с 1990 по 2007 гг. отражают данные прил. 5. Они свидетельствуют, что в 2007 г. по сравнению с 1990 г. поголовье крупного рогатого скота уменьшилось на 69,3%. Причем сброс поголовья происходил только в сельскохозяйственных организациях. В хозяйствах населения и крестьянско-фермерских хозяйствах численность поголовья скота осталась на прежнем уровне. Поголовье коров в 2007 г. по сравнению с 1990 г. сократилось на 60,0%, что объясняет сохранение общей тенденции к снижению производства молока в с.-х. организациях. Рост производства молока в 2002, 2004–2006 гг. объясняется увеличением надоев на одну корову. С 1990 по 2007 г. поголовье свиней уменьшилось на 18,8%, в 1998 г. – несколько увеличилось, с 1999 г. – опять уменьшилось. Поголовье овец за анализируемый период сократилось на 83,5%. Динамика численности поголовья птицы в анализируемый период характеризуется разнонаправленными изменениями: с 1990 по 1999 г. – сокращение, с 2000 г. – рост, который в 2003 г. сменяется спадом. В целом в 2007 г. по отношению к 1990 г. этот показатель снизился на 41,7%.

На фоне сокращения численности поголовья сельскохозяйственных животных и птицы их продуктивность, как свидетельствуют данные прил. 6, в Омской области растет.

Анализ структуры совокупного предложения агропродовольственной продукции проведен нами по трем направлениям: анализ динамики и структуры самообеспеченности, по категориям хозяйств и по видам продукции.

Под самообеспеченностью понимают удельный вес собственного производства в общем объеме внутреннего потребления. Уровень самообеспеченности Омской области отдельными продуктами питания в 2002–2006 гг. характеризуют данные табл. 2,6 и 2.7, из которых видно, что за исключением овощей и фруктов Омская область полностью обеспечивает себя основными продуктами питания. Причем обеспеченность агропродовольственного рынка области достаточно устойчива, так как снижение производства компенсируется снижением потребления, а часть спроса удовлетворяется за счет импорта. Если ори-

ентироваться на критические значения самообеспеченности, принятые в мировой практике (70%), то в настоящее время Омская область имеет довольно высокий уровень самообеспеченности (за исключением фруктов), а это уже говорит о ее продовольственной независимости.

Таблица 2.6

Обеспеченность населения Омской области продуктами питания собственного производства с 2002 по 2006 г. [184, с. 14, 15; 185, с. 17, 18]

Показатель	Год					
	2002	2003	2004	2005	2006	2007
1	2	3	4	5	6	7
<i>Мясо и мясопродукты</i>						
Производство, тыс. т	151,6	157,4	158,4	147,6	151,4	163,8
Личное потребление, тыс. т	138,8	144,3	143,2	142,2	143,8	151,6
В расчете на душу населения, кг:						
производство	72	76	77	72	75	81
потребление	66	70	70	70	71	75
Удельный вес потребления в собственном производстве, %	92	92	90	96,3	95,0	92,6
% к физиологической норме потребления на душу населения:						
производство	97	103	104	97,3	101,4	109,5
потребление	89	95	95	94,6	95,9	101,4
<i>Молоко и молочные продукты</i>						
Производство, тыс. т	945,3	913,7	857,2	848,8	853,0	852,6
Личное потребление, тыс. т	724,3	727,2	717,7	717,9	713,8	721,6
В расчете на душу населения, кг:						
производство	447	442	418	416	420	422
потребление	342	352	350	352	352	357

Окончание табл. 2.6

1	2	3	4	5	6	7
Удельный вес потребления в собственном производстве, %	77	80	84	84,5	83,7	84,6
% к физиологической норме потребления на душу населения:						
производство	115	114	107	106,9	108,0	108,5
потребление	88	90	90	90,5	90,5	91,8
<i>Хлебные продукты</i>						
Использовано на пищевые цели (включая использование на выработку муки и крупы): тыс. т	337,5	354,4	372,2	389,1	393,5	361,5
% к производству	13	15	13	13,6	13,5	11,6
Личное потребление хлебных продуктов, тыс. т	292,1	292,4	287,4	288,3	286,8	289,7
Потреблено хлебных продуктов на душу населения: всего, кг	138	142	140	141	141	143
% к физиологической норме потребления	125	129	127	128,2	128,2	130,0

Таблица 2.7

**Уровень самообеспеченности Омской области
основными продуктами питания, % [184, с. 13; 185, с. 14]**

Продукты питания	Год				
	2002	2003	2004	2005	2006
1	2	3	4	5	6
Мясо	108,1	108,0	109,6	102,5	104,3
Молоко	106,9	103,9	101,6	102,3	102,2
Яйцо	102,4	103,2	103,4	111,6	108,9
Зерно	144,8	133,0	158,0	155,4	152,7
Картофель	121,1	122,7	119,2	123,5	125,0

Окончание табл. 2.7

1	2	3	4	5	6
Овощи	94,6	94,0	95,1	94,5	98,6
Фрукты	40,9	40,7	33,8	38,2	34,9

Более того, Омская область обладает хорошим потенциалом для развития экспорта продовольствия. Производство важнейших видов продовольственных товаров превышает объемы потребления, что создает предпосылки для выхода области на внешний рынок со своей продукцией (табл. 2.8).

Таблица 2.8

Вывоз продовольственных товаров в регионы России [162, с. 20]

Вид продукции	2006 г.		2007 г.	
	Всего	% к объему производства	Всего	% к объему производства
Мука, тыс. т	72,9	28,4	65,9	27,3
Цельномолочная продукция, т	2633,0	1,7	2528,0	1,6
Мясо и птица, т	10,8	14,2	11,1	15,8

Экспорт продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья в 2007 г. составил 47,9 млн долл. (2005 г. – 31,4 млн долл.). Преимущественно область экспортирует молоко и сливки сгущенные (33,7% от объема экспорта продовольственных товаров), мороженое (22,1%), рыба мороженая (10,9%), хлеб, мучные кондитерские изделия, печенье, пирожные (9,4%). Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье в основном вывозится в страны СНГ – 94,8% от всего экспорта продовольствия.

Из табл. 2.9 следует, что в Омской области наибольший вклад в формирование предложения продукции сельского хозяйства вносят хозяйства населения – от 43,1% в 1995 г. до 53,4,0% в 2007 г., а также крупные сельскохозяйственные организации – соответственно от 53,1% до 35,0%. Незначительна доля крестьянских хозяйств, но она выросла более чем в три раза.

Таблица 2.9

**Структура продукции сельского хозяйства по категориям хозяйств
Омской области (1995–2007 гг., в фактически действующих ценах), % к итогу
[82, с. 8; 161, с. 103]**

Годы	Хозяйства всех категорий	Сельскохозяй- ственные организации	Крестьянские хозяйства	Хозяйства населения
В среднем за 1986–1990 гг.	100	79,9	–	20,1
1995	100	53,1	3,8	43,1
1996	100	55,7	4,3	40,0
1997	100	50,7	4,8	44,5
1998	100	40,1	3,8	56,1
1999	100	47,9	5,2	46,9
2000	100	49,0	5,8	45,2
2001	100	48,7	7,7	43,6
2002	100	41,6	5,5	52,9
2003	100	41,5	8,0	50,5
2004	100	41,4	9,9	48,7
2005	100	38,2	8,7	53,1
2006	100	35,2	9,8	55,0
2007	100	35,0	11,6	53,4

Анализ фактической и оценка прогнозируемой структуры сельскохозяйственного производства на период до 2010 г. по различным категориям хозяйств характеризует четкую и закономерную специализацию производства между сельскохозяйственными предприятиями, хозяйствами населения и крестьянскими хозяйствами. Крупные товаропроизводители сосредоточивают свою деятельность на производстве зерна, мяса и молока. Хозяйства населения производят и в перспективе будут производить основную долю картофеля (свыше 90%), молока (свыше 53%), большую часть мяса (49,5%) и овощей. Крестьянские, фермерские хозяйства наращивают производство зерна, занимая порядка 35% в региональных объемах выпуска.

По оценке Министерства сельского хозяйства и продовольствия Омской области в 2007 г. 60% сельскохозяйственных организаций

были рентабельными, в среднем этот показатель составлял 9%, в т.ч. по зерну – 54%; молоку – 14%; свинине – 35%; яйцу – 13%. Мясо КРС убыточно, окупаемость составляет 74% [147, с. 23–24].

Агропродовольственный рынок не может функционировать без развития перерабатывающих производств и пищевой промышленности в целом, конечной продукцией которых являются товары, прошедшие определенную обработку и готовые к употреблению. До середины 60-х годов пищевая промышленность была лидером среди отраслей промышленности по стоимости производимой продукции, что традиционно определялось ведущей ролью аграрного сектора в экономике области. В последующие годы в связи с опережающим ростом отраслей топливно-энергетического комплекса, черной металлургии и машиностроения ее значение несколько снизилось. На 1 января 2008 г. переработку сельскохозяйственного сырья в области осуществляют более 1065 предприятий, из них около 800 хозяйствующих субъектов области занимались производством пищевых продуктов [162, с. 7]. Доля пищевой промышленности в объемах обрабатывающей промышленности области составляет 25% [162, с. 7]. В структуре пищевой промышленности преобладают мясное, молочное и мукомольно-крупяное производства.

В настоящее время по сравнению с дореформенным периодом на промышленную переработку поступает намного меньше сырья, что приводит к сокращению объемов конечной пищевой продукции. Вместе с тем в последние годы имеет место позитивная динамика роста объемов производства пищевой промышленности, о чем свидетельствуют данные табл. 2.10.

Проведенный анализ конъюнктуры агропродовольственного рынка Омской области позволяет сделать вывод, что в последнее время наметился рост большинства показателей, характеризующих уровень развития рынка. Это свидетельствует о достижении определенной стабильности.

Таблица 2.10

Производство основных продуктов питания предприятиями пищевой промышленности Омской области, тыс. т [162, с. 38, 44, 48, 50]

Вид продукции	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Мясо, включая субпродукты I категории	73,9	76,5	70,3
Колбасные изделия	58,6	56,3	59,1
Мясные полуфабрикаты	21,8	28,1	36,9
Цельномолочная продукция	152,3	150,7	157,4
Масло животное	6,3	5,3	5,8
Молоко сухое (цельное)	3,6	3,5	2,7
Сыры жирные	8,6	9,6	8,9
Консервы молочные	114,7	106,7	130,2
Мука	264,1	256,2	241,3
Крупа	35,3	38,6	36,1
Хлеб и хлебобулочные изделия	103,0	109,8	113,9
Макаронные изделия	24,7	25,1	25,9

* В процентах к предыдущему году.

Между тем в развитии агропродовольственного рынка Омской области имеет место ряд негативных тенденций. В частности, несмотря на рост реальных доходов населения, потребительский спрос остается фактором, ограничивающим развитие агропродовольственного рынка региона. В сельскохозяйственных организациях низки темпы роста сельскохозяйственного производства. В структуре совокупного предложения агропродовольственной продукции импорт преобладает над экспортом, потенциал экспорта не используются в полной мере. Повышение уровня товарности таких культур, как картофель и овощи сдерживается недостаточным развитием инфраструктуры рынков этих культур. Крайне важным моментом является несовершенство системы контроля качества и оценки рисков безопасности продукции АПК. Источником роста показателей, характеризующих уровень развития рынка, являются в основном внутренние резервы субъектов рынка. Это

значит, что рост показателей не может быть поступательным и длительным без цивилизованной, соответствующей развитым рыночным отношениям институциональной структуры рынка.

2.2. Оценка институтов регионального агропродовольственного рынка

Исследование институтов рынка имеет большое социальное и экономическое значение, поскольку они определяют рамки хозяйственной деятельности. В этом разделе мы ставим задачу оценить современное состояние институтов агропродовольственного рынка Омской области. Оценить состояние институтов рынка – значит отразить их достаточность для данного уровня развития рыночных отношений, которая определяется степенью соответствия требованиям региональной экономики. Основное требование, которое предъявляется к институтам рынка регионом, состоит в том, что они должны содействовать развитию рыночной системы, сбалансированности спроса и предложения, обеспечивать рост эффективности товарного производства и повышение качества товаров и услуг.

В соответствии с классификацией институтов регионального агропродовольственного рынка, обозначенной нами в п. 1.2, их оценку проведем в такой последовательности: оценка институтов, определяющих институциональную среду рынка; институтов, формирующих институциональную инфраструктуру рынка; институциональных изменений организаций – производителей агропродовольственной продукции.

Оценка институтов, определяющих институциональную среду рынка

Базовым элементом первой группы институтов является институт спецификации и защиты прав собственности. В связи с этим анализ институтов агропродовольственного рынка начинаем с оценки развития института спецификации и защиты прав собственности на основной фактор агропромышленного производства – сельскохозяйственные земли.

В Омской области земли сельскохозяйственного назначения занимают 9,0 млн га (65% от площади земель области), из них 6,182 млн. га –

сельскохозяйственные угодья, в том числе 4,033 млн га пашни (65,3%). В результате проведения земельной реформы в регионе произошли глубинные изменения прав собственности на землю. В частности, на первом этапе земельной реформы (1991–1995 гг.) в Омской области проведено уравнильное, бесплатное перераспределение земель из государственной собственности в частную. В связи с приватизацией земель в собственности граждан и юридических лиц в настоящее время находится 85% всей площади земель сельскохозяйственного назначения. По этому показателю Омская область находится на среднероссийском уровне. В связи с этим наблюдается рост площадей сельскохозяйственных угодий, которые используются гражданами индивидуально и соответственно сокращение площади земель, которыми пользуются сельскохозяйственные организации [42, с. 253–255].

По данным прил. 7, с 2004 по 2007 г. по причине выбытия земель из сельскохозяйственного оборота общая площадь сельскохозяйственных угодий сократилась на 127,1 тыс. га (2,0%), из них пашня – на 69,9 тыс. га (1,8%). При этом в сельскохозяйственных организациях она на 569,2 тыс. га (11,7 %) уменьшилась, а в крестьянских (фермерских) хозяйствах и в личном пользовании граждан – соответственно на 89,7 (13,4%) и 95,3 (66,0 %) тыс. га – увеличилась. Сокращение сельскохозяйственных угодий в сельхозорганизациях связано с выходом из их состава собственников земельных долей для организации крестьянских (фермерских) хозяйств, индивидуального предпринимательства и расширения личного подсобного хозяйства. Между тем основными пользователями сельскохозяйственных угодий по-прежнему являются сельскохозяйственные организации различных организационно-правовых форм. Сельскохозяйственные организации используют 65% земель граждан на праве аренды, 15% – на праве пользования и 20% – неостребованные земельные доли. Это свидетельствует о том, что идет становление новых земельных отношений, основанных на праве аренды [147, с. 29].

Удельный вес крестьянских (фермерских) хозяйств (КФХ) как пользователей сельскохозяйственных земель за исследуемый период вырос с 10,6 до 12,2%. Следует отметить, что рост площади земли в

крестьянских (фермерских) хозяйствах происходил при сокращении числа КФХ, что свидетельствует о росте их среднего размера. Но только половина используемых земель находятся у них на праве собственности, вторая половина – на праве аренды. Вместе с тем в долгосрочном периоде пользование сельскохозяйственными угодьями на праве аренды будет сдерживать вложение необходимых инвестиций со стороны фермеров в улучшение плодородия почвы и может привести к снижению эффективности использования земельных ресурсов.

Существенные изменения института прав собственности на землю характерны для хозяйств населения. Доля хозяйств населения как пользователей сельскохозяйственных земель за анализируемый период выросла с 2,3 до 3,9%. От традиционного приусадебного участка домохозяйства медленно, но неуклонно движутся не только к более полному контролю над своими земельными паями, все еще находящимися в пользовании крупных хозяйств, но и к фактическому наращиванию используемой земли. С 1991 г. площади земель в хозяйствах населения области возросли более чем в четыре раза. По данным территориального органа федеральной службы государственной статистики по Омской области, средний размер земли, обрабатываемой в КФХ, составлял в 2005 г. – 115 га, а в 2007 г. – 312 га; средний размер земли, обрабатываемой индивидуальными предпринимателями соответственно 235 и 252 га [114, с. 5–6].

Наряду с обозначенными изменениями в праве собственности на сельскохозяйственные земли в Омской области имеет место большой удельный вес рыночных сделок, связанных с передачей в аренду земельных участков, которые находятся в государственной собственности – 81% всех видов сделок за последние 10 лет. Доля других видов сделок: купля-продажа, дарение, передача по наследству, залог – составляет лишь 19% [42, с. 253–255]. Эти факты позволяют сделать вывод, что рынок сельскохозяйственных земель в Омской области находится в стадии становления, так как существует незавершенность в формировании института спецификации и защиты прав собственности на земли сельскохозяйственного назначения.

К институциональным факторам, препятствующим спецификации прав собственности на землю в Омской области, следует также

отнести слабость и противоречивость законодательной базы, низкую доходность сельскохозяйственных земель, инерционность подходов и мышления сельскохозяйственных производителей, дефицит государственной поддержки экологически и экономически эффективных мероприятий.

В настоящее время в Омской области не обеспечивается защита прав собственности не только сельских товаропроизводителей, но и предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности. В российской экономике институциональные преобразования привели, с одной стороны, к концентрации прав собственности и появлению структур, в чем-то сходных с корпоративными, с другой стороны, переходный характер российской экономики породил эффект рекомбинированной собственности. Данный эффект характеризуется, во-первых, размытостью границ частной и государственной собственности, во-вторых, размытостью организационных границ предприятий, несовпадением формальной и реальной структур собственности, что противоречит экономическим интересам регионов [217, с. 134]. В Омской области эффект рекомбинированной собственности проявляется в том, что ряд перерабатывающих предприятий, играющих значительную роль в экономике области, в настоящее время находятся в собственности крупных российских холдингов, для которых экономические интересы региона не являются приоритетными. Иллюстрацией подобных ситуаций является деятельность ООО «Манрос-М», являющееся филиалом ОАО «Вимм Билль Данн».

В группе институтов, определяющих институциональную среду рынка, выделяется институт контрактации. Охват контрактацией сделок регионального агропродовольственного рынка для его различных сегментов неодинаков. Так, заключение контрактов на поставки между перерабатывающими предприятиями и розничной сетью встречается чаще, чем на поставки готовой продовольственной продукции. Контрактация поставок розничной торговли характерна в основном для продуктов питания устойчивого повседневного спроса: хлеба, пшеничной муки, макаронных изделий, молока и кисломолочных продуктов, масла, сыра. Но при расчетах с частным посредником и сельскохозяйственными производителями розничная тор-

говля оплачивает поставки продуктов наличными. На рынке имеют место взаимозачетные операции и бартер.

Основной формой контракта, применяемой в настоящее время в оптовой торговле Омской области, является договор поставки. Несмотря на потребности рынка и предложения известных ученых [39, с. 93–95; 152, с. 98–107; 163, с. 95–101; 218, с. 76–79], договор оптовой купли-продажи действующим Гражданским кодексом РФ не предусмотрен. Это отрицательно сказывается на взаимоотношениях контрагентов, поскольку договор поставки не соответствует целям развития агропродовольственного рынка.

Отношения розничной торговли с покупателями оформляются договором розничной купли-продажи. Проведенный анализ законодательства с поправкой на основные законодательные акты, регулирующие розничную торговлю, а также практика его применения хозяйствующими субъектами агропродовольственного рынка Омской области позволяют отметить следующее. Практически полностью отсутствуют нормативные акты по вопросам взаимоотношений между оптовыми звеньями торговли (включая изготовителей) и предприятиями розничной торговли с учетом Закона о защите прав потребителей. Это инициирует дополнительные временные и денежные издержки рыночных сделок.

В целом практика применения формальных договоров свидетельствует о серьезных просчетах, допущенных в Гражданском кодексе и других нормативно-правовых актах. Однако проблема заключается не только в качестве формальных норм, но и в отсутствии механизма защиты договоров от неисполнения. Поэтому деятельность арбитражных судов связана с дополнительными издержками как материальными (1,5–5,0% от суммы иска), так и временными. Кроме того, для практики арбитражных судов характерна высокая степень неопределенности из-за обширных зон, не урегулированных действующим законодательством.

Специфической формой контрактов в сегменте сельскохозяйственного сырья на агропродовольственном рынке Омской области является государственный заказ. В Бюджетном кодексе Российской Федерации (статья 71) предписывается «закупку товаров, работ и

услуг на сумму свыше 2000 минимальных размеров оплаты труда осуществлять исключительно на основе государственных или муниципальных контрактов». В Омской области функции заказчика выполняет региональное Министерство сельского хозяйства и продовольствия. Законодательной базой для государственного заказа является указ Президента Российской Федерации от 8 апреля 1997 г. «О первоочередных мерах по предотвращению коррупции и сокращению бюджетных расходов при организации закупки продукции для государственных нужд» и Распоряжения губернатора Омской области «О закупках продукции для областных государственных нужд» (с перечнем областных государственных заказчиков). Данные документы устанавливают правовые основы и порядок формирования, размещения и исполнения государственного заказа на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд.

Порядок формирования региональных фондов и их использования определяется самим регионом.¹ В Омской области в 1999 г. вышло постановление главы администрации «О формировании и использовании регионального продовольственного фонда Омской области». Роль государственного заказчика по формированию регионального продовольственного фонда выполняет государственное унитарное предприятие «Омскпрод», созданное в соответствии с постановлением главы администрации Омской области от 2 июня 1998 г. №209-п «О создании государственного унитарного предприятия «Омское продовольствие». Предприятие действует на принципах коммерческого расчета, отвечает за результаты своей производственно-хозяйственной деятельности и выполнение обязательств перед поставщиками, потребителями, бюджетом, банками. В основе работы договорные отношения по закупке зерна и муки. В настоящее время по этой схеме предприятие работает с 370 сельхозпроизводителями, имеет в компьютерной сети более 7 тыс. контролируемых договоров.

Региональный продовольственный фонд формируется за счет бюджетных средств, предусмотренных в областном бюджете на эти

¹ Отсутствие федеральных норм, определяющих идеологию региональных фондов, и состояние местных бюджетов привело к возникновению большого регионального разнообразия в подходах к концепции и практике их формирования.

цели, а также средств, поступающих в виде платы за пользование ими, и средств внебюджетного фонда Правительства Омской области. Перечень, объемы закупок и поставок продукции в фонд утверждаются Правительством области по предложениям Министерства сельского хозяйства и продовольствия на предстоящий год не позднее, чем за три месяца до начала календарного года. Закупки продукции производятся непосредственно у сельхозтоваропроизводителей на условиях авансирования в период проведения весенних полевых и уборочных работ. Мотивация сельхозпроизводителей в поставках в региональный продовольственный фонд определяется более высокой закупочной ценой. Гарантированные закупочные цены ежегодно утверждаются Правительством Омской области. Основные параметры формирования регионального продовольственного фонда отражены в прил. 8.

Бюджетным кодексом Российской Федерации и методическими рекомендациями по вопросам размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд предлагается использовать такой способ закупки товаров продовольственной группы, как открытый конкурс. Однако по данным Счетной палаты Омской области ГУП «Омскпрод» заключало договоры с сельхозтоваропроизводителями не только на конкурсной основе, но и по разнарядкам регионального Министерства сельского хозяйства и продовольствия на поставку материально-технических ресурсов районам области, согласно заявкам администраций районов, составленным на основе посевных площадей. На уровне районных администраций вопрос о выделении средств непосредственно сельхозтоваропроизводителям также часто решается не на конкурсной основе. Кроме того, в заключенных договорах между сельхозпроизводителями и ГУП «Омскпрод» не предусмотрен пункт, соответствующей статье 6 федерального закона «О закупках и поставках сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд», в части авансирования сельхозпроизводителей, а именно, в размере не менее 50% от стоимости объема поставок, определенных договором, в том числе 25% после заключения договора и 25% после завершения сева.

В соответствии со статьей 16 федерального закона от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнения работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» информация о размещении заказов для муниципальных нужд

подлежит размещению на официальных сайтах муниципальных образований. Из 32 муниципальных образований Омской области официальный сайт, содержащий информацию о размещении заказов для муниципальных нужд, имеют только десять: г. Омск, Калачинское, Любинское, Нововаршавское, Одесское, Оконешниковское, Павлоградское, Русско-Полянское, Седельниковское, Усть-Ишимское муниципальные образования. Указанные муниципальные образования Омской области осуществляют самостоятельное размещение информации и сведений, предусмотренных данным законом. Остальные размещают информацию на официальном сайте Омской области. По состоянию на 23 ноября 2006 г. на официальном сайте Омской области представлена информация о размещении 524 заказов, в том числе путем проведения открытых конкурсов только 237 на общую сумму 790,5 млн руб. Это свидетельствует о том, что Правительство Омской области не имело на тот период полной информации о размещении заказов.

На основе вышеизложенного можно сделать вывод, что изданные нормативно-правовые акты позволяют построить систему государственного заказа, но нормативно-методическая база не охватывает всех вопросов проведения торгов (конкурсов) и характеризуется несогласованностью правовых норм, действующих в области закупок, поэтому существующая система контрактных отношений в сфере государственного и муниципального заказа не вполне отвечает его экономической природе.

Таким образом, формальные рыночные контракты не гарантируют организациям агропромышленного комплекса своевременного выполнения обязательств, что компенсируется неформальными контрактными отношениями (выдвижение условий о предоплате, тщательные проверки потенциального делового партнера и т.п.). Понятно, что такая компенсация связана с повышенными транзакционными издержками.

Оценка институциональной инфраструктуры регионального агропродовольственного рынка

Для удобства анализа все институты инфраструктуры рынка нами были сгруппированы в семь классификационных групп (см. п. 1.2). Данная классифи-

кация институциональной инфраструктуры применительно к агропродовольственному рынку Омской области представлена в табл. 2.11.

Таблица 2.11

**Основные элементы институциональной инфраструктуры
агропродовольственного рынка Омской области**

ЭЛЕМЕНТЫ ИНФРАСТРУКТУРЫ
1. Государственные органы управления и неправительственные организации, участвующие в регулировании агропродовольственного рынка
<i>Региональные органы государственной власти</i>
Министерство сельского хозяйства и продовольствия Омской области
<i>Органы управления федеральных министерств и ведомств по Омской области</i>
Территориальное управление Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека по Омской области
Федеральное государственное учреждение «Омский Центр стандартизации и метрологии»
Омское территориальное управление Министерства по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства РФ
Роспотребнадзор
Департамент федеральной службы занятости
Федеральное агентство кадастра объектов недвижимости
Управление федерального казначейства Министерства финансов Российской Федерации по Омской области
Федеральные контрольно-ревизионные органы
Налоговые инспекции
Таможенные службы
Государственная хлебная инспекция (ГХИ)
<i>Неправительственные организации</i>
Ассоциация крестьянских (фермерских и подворных) хозяйств и с.-х. кооперативов России (АККОР)
Торгово-промышленная палата
Регистрационная палата

Продолжение табл. 2.11

Союз делового сотрудничества организаций торговли г. Омска и Омской области
Объединение работодателей Омской области
Региональная общественная организация «Омский областной союз предпринимателей»

Ассоциация по защите прав потребителей Омской области
Ассоциация «Омский хлебник»
Ассоциация предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности
Агропромышленный союз Омской области
Областной Союз сельских предпринимателей и сельскохозяйственных производителей
Союз содействия работникам торговли г. Омска и Омской области
Союз делового сотрудничества организаций торговли г. Омска и Омской области
Коалиция общественных объединений и организаций АПК Омской области
Районные союзы предпринимателей
2. Кооперативные и коммерческие организации, занимающиеся производственным и научным обслуживанием участников рынка
Омский областной союз потребительских обществ
Ассоциации и кооперативы по реализации (маркетинговые кооперативы)
Потребительские кооперативы по переработке и реализации продукции
Потребительские кооперативы по приобретению сложной и дорогостоящей техники
Машинно-технологические станции по оказанию услуг и лизингу техники
Элеваторы и хлебоприемные пункты
Железнодорожные предприятия
Предприятия автотранспорта
Сельскохозяйственные консультационные службы
Научно-исследовательские и опытно-конструкторские организации
Организации по землеустройству (организации, регистрирующие права собственности, проектные организации землепользования и кадастровой оценки).
Строительные организации
3. Посреднические торговые и сбытовые организации
Электронная биржевая торговля в сети Интернет
Омская торговая площадка товарно-зерновой секции «Сибирской межбанковской валютной биржи»
Оптовая и розничная торговля
Губернская сельскохозяйственная ярмарка
АО «Омскагросервис» (по продаже техники, ГСМ, удобрений)
Городские и сельские рынки
Центры по продаже и обмену недвижимости, техники
ГУП «Омскпрод»

Продолжение табл. 2.11

4. Финансово-кредитные организации
Коммерческие банки с (Россельхозбанк, Сберегательный банк и др.)
Страховые компании
Аудиторские фирмы

Кредитные сельскохозяйственные кооперативы
5. Организации, осуществляющие информационное обслуживание рынка
Государственные службы рыночной информации (Аграрная Российская Информационная Система – АРИС)
Омская региональная общественная организация «ПаРИ»
Омская региональная маркетинговая ассоциация (ОРМА)
Службы ценового мониторинга
Органы статистики
Рекламные агентства
Постоянно действующие ярмарки, аукционы, выставочные павильоны оптовой торговли
Информационно-консультационный центр АПК Омской области при ФГОУ ВПО ОмГАУ
Коммерческие информационно-вычислительные центры
Средства связи и коммуникаций
Специализированные издания бирж, торговых домов
Информационно-аналитические службы АПК области и районов
6. Организации, осуществляющие правовое обслуживание рынка
Институциональные акты в форме комплекса законодательных и нормативных документов федерального, областного и муниципального уровней
Правовые консультационные центры
Арбитражные суды
Адвокатские конторы
Нотариальные конторы
Самодетельные формирования по рассмотрению споров между участниками рынка
7. Организации, связанные с переподготовкой кадров, трудоустройством, социальной защитой населения
Государственная инспекция труда в Омской области
Министерство труда и социального развития Омской области
Департамент службы занятости населения Омской области и др.
Кадровые агентства

Окончание табл. 2.11

Высшие, средние учебные заведения и профессионально-технические училища, центры переподготовки кадров
Организации, осуществляющие внутрифирменное регулирование трудовых отношений (общественное объединение «Федерация омских профсоюзов»,

Омская областная организация профсоюза работников АПК, Омский областной координационный комитет содействия занятости населения, комиссии по трудовым спорам)
Центры социально-психологической поддержки (ГОУ «Омский областной центр профориентации молодежи и психологической поддержки населения», отделения пенсионного фонда России по Омской области, консультационные пункты и др.)

Для оценки институциональной инфраструктуры нами был использован метод экспертной оценки. Целесообразность применения этого метода связана с тем, что используемые в статистической практике методы дают неполную информацию о рыночных институтах и не являются оперативными, а это требует альтернативных подходов к исследованию. Нами опрошена группа экспертов – 48 чел., в которую вошли ученые, работники органов управления АПК, служащие корпоративных структур, работающих на рынке агропродовольственной продукции, работники коммерческих банков, главы крестьянских хозяйств и руководители сельхозпредприятий. Отбор экспертов осуществлялся с учетом знания проблемы, по которой велся опрос. Был составлен лист экспертной оценки, в котором предлагалось оценить уровень развития основных институтов инфраструктуры агропродовольственного рынка в Омской области по трем критериям: наличие полного комплекса институтов с точки зрения сформированности сети; мера обеспеченности рыночной деятельности нормативными и методическими документами; удельный вес потребностей субъектов агропродовольственного рынка, удовлетворяемых институтами инфраструктуры. В качестве объектов экспертной оценки использовались основные институты инфраструктуры агропродовольственного рынка Омской области.

Результаты по первой группе институтов, представленные в табл. 2.12, позволяют сделать выводы о состоянии такого элемента институциональной инфраструктуры агропродовольственного рынка региона, как государственные органы управления и неправительственные организации.

Таблица 2.12

Экспертная оценка уровня развитости государственных органов управления и неправительственных организаций, участвующих в регулировании агропродовольственного рынка Омской области*

Элементы инфраструктуры	Критерий уровня развитости		
	Наличие комплекса организаций	Обеспеченность правовыми актами	Объем потребностей, удовлетворяемых институтами инфраструктуры
Министерство сельского хозяйства и продовольствия Омской области	+++	+++	++
ГУП «Омскпрод»	+++	+++	++
Омское территориальное управление Министерства по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства РФ	+++	+++	++
Налоговые инспекции	+++	+++	+++
Таможенные службы	++	++	++
Государственная хлебная инспекция (ГХИ)	+++	+++	+++
Ассоциация крестьянских (фермерских, подворных) хозяйств и с.-х. кооперативов России (АККОР)	++	++	+

* **Здесь и далее:** для количественного измерения была применена шкала с укрупненными оценками: «+» – степень реализации критерия до 20%; «++» – степень реализации критерия до 60%; «+++» – критерий реализуется более чем на 60%.

Анализ данных экспертной оценки свидетельствует о том, что государственное регулирование агропродовольственного рынка Омской области осуществляют два вида институтов. Первый вид – это уполномоченный орган исполнительной власти, которым является Министерство сельского хозяйства и продовольствия Омской области и органы управления федеральных министерств и ведомств по Омской области. Второй вид институтов управления – это неправительственные организации, к которым относятся торгово-промыш-

ленная и регистрационная палаты, профессиональные ассоциации субъектов агропродовольственного рынка (ассоциации, союзы, фонды), инновационные формы партнерства между властными структурами, частным сектором и гражданским обществом. В Омской области действуют более 20 различных союзов, ассоциаций и других объединений предпринимателей. Из табл. 2.12 следует, что региональные институты управления агропродовольственным рынком Омской области не в полной мере удовлетворяют потребности субъектов регионального агропродовольственного рынка, так как не обеспечивают комплексного подхода в процессе регулирования рынка. Структурно и содержательно региональные органы управления занимаются лишь отдельными аспектами функционирования агропродовольственного рынка. Неотъемлемой чертой взаимодействия субъектов агропродовольственного рынка с органами власти являются административные барьеры.

Данные табл. 2.13, отражающие результаты опроса, полученные по второй группе институтов, позволяют сделать выводы о состоянии такого элемента институциональной инфраструктуры агропродовольственного рынка региона, как кооперативные и коммерческие организации, занимающиеся производственным и научным обслуживанием участников рынка. Анализ данных экспертной оценки свидетельствует, что уровень развития кооперативных формирований участников рынка не позволяет реализовать преимущества кооперации. Законодательная база, которая определяет институциональную среду функционирования кооперации, не охватывает все сегодняшние реалии кооперативного движения и является противоречивой. Недостаточно развитыми являются институты, предоставляющие консультационные услуги сельским товаропроизводителям. Не отвечает требованиям критерия комплексности сеть машинно-технологических станций, оказывающих услуги по выполнению механизированных работ и лизингу техники и др. В регионе не удовлетворяют потребности участников рынка организации и процессуальные институты землевладения и землепользования.

Таблица 2.13

Экспертная оценка уровня развитости кооперативных и коммерческих

**организаций, занимающихся производственным и научным обслуживанием
участников агропродовольственного рынка Омской области**

Элементы инфраструктуры	Критерий уровня развитости		
	Наличие комплекса организаций	Обеспеченность правовыми актами	Объем потребностей, удовлетворяемых институтами инфраструктуры
Ассоциации и кооперативы по реализации (маркетинговые кооперативы)	–	–	–
Ассоциации по реализации продукции	–	–	–
Потребительские кооперативы по переработке и реализации продукции	+	+	+
Потребительские кооперативы по приобретению сложной и дорогостоящей техники	–	+	–
Машинно-технологические станции по оказанию услуг и лизингу техники	+	+++	+
Элеваторы и хлебоприемные пункты	+++	++	+++
Железнодорожные предприятия	+++	++	++
Предприятия автотранспорта	++	++	++
Хлебозаводы	+++	++	+++
Предприятия по переработке зерна	+++	++	+++
Сельскохозяйственные консультационные службы	+	+	+
Научно-исследовательские и опытно-конструкторские организации	+	+	+
Организации по землеустройству (организации, регистрирующие права собственности, проектные организации землепользования и кадастровой оценки).	+++	+++	+

Следующим элементом институциональной инфраструктуры регионального агропродовольственного рынка являются посреднические торговые и сбытовые организации.

Таблица 2.14

Экспертная оценка уровня развитости посреднических и сбытовых организаций агропродовольственного рынка Омской области

Элементы инфраструктуры	Критерий уровня развитости		
	Наличие комплекса организаций	Обеспеченность правовыми актами	Объем потребностей, удовлетворяемых институтами инфраструктуры
Городские и сельские рынки	+++	+++	++
Оптовые рынки	++	++	+
Электронная биржевая торговля в сети Интернет	—	—	—
Товарные биржи	—	+	—
АО «Омскагросервис» (по продаже техники, ГСМ, удобрений)	+++	+++	+
Центры по продаже и обмену недвижимости, техники	+	+	+

Данные табл. 2.14 по результатам экспертных оценок этой группы институтов свидетельствуют, что самая высокая степень реализации критериев, по которым оценивалась эта группа институтов, характерна для городских и сельских рынков. Вместе с тем организация и функционирование этих рынков требуют решения следующих вопросов: недостаточное количество торговых площадей в крытых помещениях рынков города Омска и Омской области; несанкционированная торговля скоропортящимися продуктами питания неизвестного происхождения на стихийных рынках. Оптовые рынки удовлетворяют потребности участников рынка не более чем на 20%. Это связано с тем, что загрузка складских помещений не превышает 40–60%.

Для Омской области характерна высокая динамика развития мелких частных посредников как на оптовом, так и на розничном рынках. Обследование в 2004–2007 гг. оптового рынка, проведенное

территориальным органом федеральной службы государственной статистики по Омской области, демонстрирует усиление данной тенденции. В указанном периоде на оптовом рынке области преобладали организации мелкого частного предпринимательства. Их доля в обороте оптовой торговли в 2007 г. была равна 31,2%, а в общем числе оптовых организаций – 97,7%. На розничном рынке количество частных посредников в общем обороте розничной торговли в Омской области в 2007 г. составляла 94% [183, с.4]. Высокий процент частных посредников на рынке формирует конкурентную среду, но в то же время является фактором роста цен на агропродовольственные товары и роста непроизводительных трансакционных издержек.

С целью решения проблем реализации продукции и поддержки сельскохозяйственного производителя с октября 2002 г. в области осуществляется губернаторская программа «Губернская сельскохозяйственная ярмарка». В рамках этой программы регулярно на восьми рынках города Омска проходят губернские сельскохозяйственные ярмарки. Всем сельскохозяйственным товаропроизводителям (в первую очередь, личным подсобным хозяйствам, КФХ, перерабатывающим предприятиям), желающим самостоятельно торговать на рынке произведённой продукцией, еженедельно по пятницам и субботам в первоочередном порядке и на льготных условиях предоставляются торговые места. Только за первый год работы губернская ярмарка по оценкам специалистов принесла сельхозпроизводителям Омской области прибыль 8 708 тыс. руб. До начала работы губернской ярмарки эта прибыль доставалась посредникам. Эффективная работа подразделений муниципальных рынков, ветеринарной, санитарной и других служб обеспечивает благоприятные условия торговли и контроль за качеством реализуемой продукции, культуру и безопасность обслуживания покупателей. С 2005 г. губернская ярмарка расширила свои границы. Она стала регулярно проводится в отдельных районных центрах муниципальных образований (г. Тара, р.п. Таврическое, Горьковское, Называевское, Тюкалинское). На эти ярмарки по линии организации встречной выездной торговли приезжают товаропроизводители из соседних районов, муниципальные

рынки и торговые организации города Омска поставляют фрукты. От общего количества участников губернской ярмарки ЛПХ и КФХ продавали 99% мяса, 68% меда, 45% овощей и картофеля. Исходя из задач нашего исследования, важно подчеркнуть, что губернские сельскохозяйственные ярмарки являются специфическим для региона институтом посредничества, способствующим минимизации непроизводительных трансакционных издержек производителей и потребителей агропродовольственной продукции.

Результаты экспертной оценки посреднических и сбытовых организаций агропродовольственного рынка подтверждают, что в Омской области особого внимания требует развитие такого института посредничества, как биржевая торговля, в том числе электронная биржевая торговля в сети Интернет. В 2003 г. распоряжением губернатора Омской области от 19.06.03 г. №282-р «Об участии в разработке Омской торговой площадки товарной (зерновой) секции закрытого акционерного общества «Сибирская межбанковская валютная биржа» в Омске на базе брокерской площадки Омскпромстройбанка была открыта товарно-зерновая площадка, где выставлялись на торги форвардные и спотовые контракты. На базе данной площадки формируется резервный зерновой фонд Омской области. Однако в настоящее время основная часть зерна реализуется, минуя биржу. По мере накопления опыта торговли руководители хозяйств и посредники стали вести совместную реализацию зерна, перестали регистрировать договоры на бирже. Это значит, что имеет место скрытая торговля. В этой связи Правительством Омской области летом 2003 г. была предпринята попытка реализовать зерновую продукцию посредством биржеподобных электронных торгов. Однако эти торги лишь продемонстрировали степень монополизации посреднической деятельности по доведению зерна до потребителей.

Проведенный нами анализ состояния существующих в настоящее время информационно-рыночных систем в сети Интернет – «Зерно Он-Лайн» и Межрегиональная торговая система (МТС) «Зерно» показал, что, несмотря на принятие федерального закона «Об электронной торговле», регламентирующего права и обязанности участников торгов, на практике нередко эти правила нарушаются:

наблюдаются обман со стороны продавцов, неплатежи со стороны покупателей, недогрузки товара и т.д. Причем биржевая система не предоставляет гарантий, не несет ответственности за качество товаров и услуг, выставляемых на торги, отсутствует страхование рисков, чем нередко и злоупотребляют недобросовестные пользователи.

В соответствии с результатами экспертных оценок четвертой группы рыночных институтов (табл. 2.1) организации, способствующие решению финансовых проблем, не в полной мере отвечают потребностям субъектов агропродовольственного рынка области.

Таблица 2.15

Экспертная оценка уровня развитости финансово-кредитных организаций, обслуживающих агропродовольственный рынок Омской области

Элементы инфраструктуры	Критерий уровня развитости		
	Наличие комплекса организаций	Обеспеченность правовыми актами	Объем потребностей, удовлетворяемых институтами инфраструктуры
Коммерческие банки	+++	++	++
Страховые компании	+++	++	++
Аудиторские фирмы	+++	++	++
Сельские кредитные кооперативы	+	+	+

Самым слабым институтом агропродовольственного рынка в четвертой группе является кредитная кооперация. Так, на территории Омской области на 1 января 2008 г. было зарегистрировано 24 кредитных сельскохозяйственных потребительских кооператива, из которых 16 осуществляют экономическую деятельность, которая характеризуется следующими данными: общая численность членов кооператива – 398 чел., в том числе граждане, ведущие личное подсобное хозяйство – 288 чел.; индивидуальные предприниматели, включая глав крестьянских (фермерских) хозяйств – 25 чел.; юридические лица, включая крестьянские (фермерские) хозяйства – 38 чел. Паевой фонд составляет 7 164 тыс. руб., резервный – 227 тыс. руб., число заключенных договоров по предоставлению займов – 174 ед. Займы

предоставлены на сумму 20 264 тыс. руб. По этим займам получены проценты в размере 1 784 тыс. руб. Сумма внешних заимствований по кредитам и займам равна 6 970 тыс. руб., в том числе: по кредитам банков – 774 тыс. руб.; по займам, полученным в кредитных сельскохозяйственных потребительских кооперативах – 5 971 тыс. руб. [147, с. 31]. Эти цифры в сопоставлении с общим количеством крестьянско-фермерских хозяйств и хозяйств населения свидетельствуют о слабом, можно сказать о зачаточном уровне развития кредитных кооперативов в регионе.

Вместе с тем Омская область одна из первых в Российской Федерации приступила к созданию системы земельно-ипотечного кредитования. В 2006 г. пять сельскохозяйственных организаций получили в банках кредит на сумму 136 млн руб. под залог земельных участков площадью 67,5 тыс. га, восемь сельскохозяйственных организаций направили в ОАО «Россельхозбанк» кредитные проекты с залогом земельного участка площадью 20,9 тыс. га. С начала 2008 г. получено пять кредитов в сумме 185,4 млн руб. под залог земельных участков площадью 28,1 тыс. га. В конце 2006 г. Правительством Омской области было принято решение о создании областного залогового фонда, так как основным сдерживающим фактором по получению кредитов является отсутствие у селян залоговой базы. Залоговый фонд позволит решить данную проблему и тем самым будет стимулировать развитие малых форм хозяйствования и сельскохозяйственных кооперативов.

Большое значение для регионального агропродовольственного рынка имеют институты пятой группы, поскольку ограниченная и некачественная информация обуславливает рост транзакционных издержек, препятствует развитию рынков и вызывает рост цен.

По результатам опроса, полученным по этой группе институтов, (табл. 2.16), к организациям, предоставляющим субъектам рынка информацию, относятся маркетинговые центры, рекламные агентства, выставки. Особенностью Омской области является то, что информационное обеспечение субъектов регионального агропродовольственного рынка осуществляет информационно-консультационный центр АПК Омской области, расположенный в ФГОУ ВПО Ом-

ГАУ. В основе работы этого центра всероссийская программа АРИС (Аграрная Российская Информационная Система).

Таблица 2.16

Экспертная оценка уровня развитости организаций, осуществляющих информационное обслуживание агропродовольственного рынка Омской области

Элементы инфраструктуры	Критерий уровня развитости		
	Наличие комплекса организаций	Обеспеченность правовыми актами	Объем потребностей, удовлетворяемых институтами инфраструктуры
Службы ценового мониторинга	+++	++	++
Биржевые системы в сети Интернет	+	—	—
Органы статистики	+++	+++	++
Рекламные агентства	+++	++	++
Постоянно действующие ярмарки, аукционы, выставочные павильоны оптовой торговли	++	+	++
Коммерческие информационно-вычислительные центры	+	+	+
Средства связи и коммуникаций	++	++	++
Специализированные издания бирж, торговых домов	+	+	+
Информационно-аналитические службы АПК областей, районов	—	—	—
Коммерческие организации по оказанию маркетинговых услуг	—	+	—

Творческим коллективом ОмГАУ проделана большая работа по созданию системы рыночной информации в АПК области. В результате была сформирована база данных по ценовому мониторингу, включающая обзоры мирового и регионального рынка сельскохозяйственной продукции, аналитические материалы, прогноз развития потенциала АПК, данные о ценах на сельскохозяйственную продукцию по этапам от производства до реализации, данные о ценах на производствен-

ные услуги в АПК Омской области и т.д. Эта информация по электронной почте передается в районы, а для более широкого доступа представлена в сети Интернет на сайте ([www.agro 55.ru](http://www.agro55.ru)). Министерством сельского хозяйства и продовольствия Омской области в информационное пространство сети Интернет в 2001 г. был включен собственный WEB-сайт (<http://www.omsk.aris.ru>). Кроме того, министерство включено в работу по интеграции информационных ресурсов Сибирского федерального округа, являясь с июня 2002 г. соучредителем некоммерческого фонда «Агропромышленный портал Сибири» (<http://www.sibagro.ru>). В 2003 г. в ФГОУ ВПО ОмГАУ была начата работа по созданию электронного банка данных, включающего базу инновационных разработок для АПК Омской области, нормативно-правовую базу АПК и базу данных материально-технического обеспечения АПК.

В целом анализ данных экспертной оценки институтов пятой группы свидетельствуют о том, что ни одна организационная структура, специализирующаяся на производстве и распространении информации, пока не отвечает потребностям развития рыночных отношений, что затрудняет товародвижение.

Различными заказными маркетинговыми исследованиями в Омской области занимается Омская региональная маркетинговая ассоциация (ОРМА). Стратегия маркетинга, утвержденная в марте 2006 г. Правительством Омской области, отражена в Соглашении о сотрудничестве и взаимодействии Министерства сельского хозяйства и продовольствия Омской области и Омской региональной маркетинговой ассоциацией. Вместе с тем из табл. 2.16 следует, что маркетинговая деятельность в Омской области развита пока недостаточно.

В сфере рекламной деятельности работают торгово-промышленная палата, выставка «Омскпродопт», «Омская областная сельскохозяйственная выставка-ярмарка». С ноября 2006 г. по инициативе Министерства сельского хозяйства и продовольствия Омской области проводятся агротехнические ярмарки «АГРО-Омск», в которых принимает участие около 200 производителей сельскохозяйственной продукции. Но этого явно недостаточно для региона со значительными возможностями в области производства продовольствия.

Полученные по шестой группе институтов результаты (табл. 2.17) позволяют сделать вывод о состоянии такого элемента институциональной инфраструктуры агропродовольственного рынка региона, как организации, осуществляющие правовое обслуживание рынка.

Таблица 2.17

Экспертная оценка уровня развитости организаций, осуществляющих правовое обслуживание агропродовольственного рынка Омской области

Элементы инфраструктуры	Критерий уровня развитости		
	Наличие комплекса организаций	Обеспеченность правовыми актами	Объем потребностей, удовлетворяемых институтами инфраструктуры
Правовые консультационные центры	+++	+++	++
Арбитражные суды	+++	+++	++
Адвокатские конторы	+++	+++	++
Нотариальные конторы	+++	+++	++
Самостоятельные формирования по рассмотрению споров между участниками рынка	—	+	—

Экспертная оценка институтов этой группы по обеспеченности правовыми актами позволяет утверждать, что институциональные акты в форме комплекса законодательных и нормативных документов федерального, областного и муниципального уровней обеспечивают формальные правила поведения государственных органов власти, экономических субъектов и частных лиц на агропродовольственном рынке. К таким актам относятся Конституция Российской Федерации, Гражданский кодекс РФ, Бюджетный кодекс РФ, Земельный кодекс РФ, федеральные законы («О развитии сельского хозяйства», «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения» от 24 июня 2002 г. №101-ФЗ, «О закупках и поставках сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд», «О государственном регулировании агропромышленного

производства» от 14 июля 1997 г. №100-ФЗ, «О товарных биржах и биржевой торговле», «О личном подсобном хозяйстве» от 7 июля 2003 г. №112-ФЗ, «О крестьянском (фермерском) хозяйстве от 11 июня 2003 г. №74-ФЗ, «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей» от 9 июля 2002 г. №83-ФЗ, «О сельскохозяйственной кооперации» от 8 декабря 1995 г. №193-ФЗ и т.п.), законы Омской области: Устав (основной закон) Омской области, «Об утверждении целевой программы Омской области «Кадровое обеспечение агропромышленного комплекса Омской области до 2010 года» от 28 ноября 2005 г. № 699-ОЗ, областная целевая программа «Поддержка личных подсобных хозяйств в Омской области на 2005–2010 годы» и др.

Деятельность агропродовольственного рынка региона также регулируется нормативными актами: постановление Правительства РФ от 19 мая 2007 г. №297 «Об утверждении перечня сельскохозяйственной продукции, продажа которой осуществляется на сельскохозяйственном рынке и сельскохозяйственном кооперативном рынке», постановление Правительства РФ от 28 апреля 2007 г. №255 «Об утверждении требований к оформлению паспорта безопасности розничного рынка и перечню содержащихся в нем сведений», Постановление Правительства РФ от 10 марта 2007 г. №148 «Об утверждении правил выдачи разрешений на право организации розничного рынка» и т.п.

Другие институциональные акты мы уже рассматривали и (или) будем рассматривать по ходу анализа. Вместе с тем анализ сфер приложения институциональных актов показывает, что их разработка и реализация осуществляется некомплексно. Нормативно-правовая база содержит много противоречий и пробелов, не отражает всех аспектов функционирования рынков агропродовольственной продукции.

Результаты опроса, полученные по седьмой группе институтов инфраструктуры регионального агропродовольственного рынка (табл. 2.18) свидетельствуют о том, что организации, связанные с переподготовкой кадров для АПК, трудоустройством и социальной защитой населения, не удовлетворяют потребностей рынка, не выдер-

жан критерий комплексности институтов, имеет место несогласованность решений управленческих институтов по формированию и реализации государственной политики занятости населения.

Таблица 2.18

Экспертная оценка развитости организаций, связанных с переподготовкой кадров, трудоустройством, социальной защитой населения Омской области

<i>Элементы инфраструктуры</i>	Критерий уровня развитости		
	Наличие комплекса организаций	Обеспеченность правовыми актами	Объем потребностей, удовлетворяемых институтами инфраструктуры
Департамент службы занятости населения Омской области	+++	+++	++
Управление Федеральной государственной службы занятости населения по Омской области	+	+	+
ФГОУ ВПО «Омский государственный аграрный университет»	+++	++	+++
Институт переподготовки ФГОУ ВПО ОмГАУ	+	+	+
Кадровые агентства	+++	+	+++
Омская областная организация профсоюза работников АПК	+	++	+
Консультационный пункт при Управлении сельского хозяйства Исилькульского района	+	++	+
Консультационный пункт при администрации Саргатского района	+	++	+

Наименее развитыми являются организации, оказывающие консультационные услуги сельским работникам и работодателям, не удовлетворяются потребности населения в психологической и социальной поддержке. Острой является проблема информационного обеспечения рынка труда.

Оценка институциональных изменений организаций – производителей агропродовольственной продукции

Следующий этап анализа – оценка институциональных изменений организаций, осуществляющих производство продовольственной продукции сельскохозяйственного происхождения.

Количественная характеристика этого элемента институциональной структуры регионального агропродовольственного рынка представлена в прил. 7. Из данных приложения следует, что трансформация институциональной структуры аграрной сферы привела к доминированию такого рыночного института как домашние хозяйства. Это объясняется тем, что они стали собственниками различных факторов производства и за счет принадлежащих им ресурсов стали обеспечивать необходимый уровень доходов. В настоящее время можно выделить два типа домохозяйств: традиционное и предпринимательское. В традиционном домохозяйстве основным критерием принятия решений являются существующие обычаи. Составной его частью выступают личные подсобные (297 000) и дачно-огородные хозяйства (185 000), которые используются в основном для удовлетворения собственных потребностей. Главной целью домохозяйства традиционного типа является выживание. Домохозяйство предпринимательского типа (к этому типу домохозяйств относятся крестьянско-фермерские хозяйства) отличается ориентацией на достижение материального успеха. Домохозяйства предпринимательского типа наделены обширной сетью деловых отношений с другими субъектами рынка и рассматривают связи с ними как особый ресурс, они обладают высокой адаптацией к сложным экономическим условиям. Однако приоритетом рыночных ценностей у домохозяйств предпринимательского типа могут быть и традиционные цели, но в трансформируемом виде.

Чтобы адаптироваться к изменяющейся институциональной среде, домохозяйства Омской области традиционного и предпринимательского типа взяли на себя роль производителей ряда сельскохозяйственных продуктов: картофеля, овощей, сахарной свеклы, мяса и молока, зерновых культур. На 1 января 2008 г. в Омской области функционировало около 2 500 КФХ [147, с. 29]. В 2007 г. доля фермерских хозяйств в производстве валовой сельскохозяйственной продукции составляла 10,0%, ими произведено 36,3% от общего производства зерна, 3,3% мяса скота и птицы, 3,7% молока [142, с. 68, 72, 74]. Доля КФХ в производстве сельскохозяйственной продукции все еще невелика, хотя увеличивается она очень быстро. Численный же рост фермерских хозяйств остановился еще в 1994 г.

В ходе реформ изменилось и положение хозяйств населения как производителей: повысился их удельный вес не только в производстве, но и в реализации сельскохозяйственной продукции. В 2005 г. доля хозяйств населения в выпуске сельскохозяйственной продукции области составила 53,1%, в производстве картофеля – 97,6%, овощей – 89,4%, мяса скота и птицы – 49,6%, молока – 52,9%, яйца – 27,8% [142, с. 68, 72, 74]. Говоря об увеличении доли хозяйств населения в реализации агропродовольственной продукции, следует подчеркнуть, что речь идет скорее об относительном увеличении. Абсолютные объемы реализации продукции этих хозяйств в значительной степени сокращались в послереформенный период, в то время как объемы продукции, идущей на самопотребление, возрастали. Тем не менее сокращение доли крупных коллективных хозяйств на рынках агропродовольственной продукции изменило положение хозяйств населения: спрос на их продукцию возрос, а производство стало приобретать черты товарного.

Несмотря на произошедшие изменения, сельскохозяйственные организации остаются основным производителем товарной продукции в сельском хозяйстве Омской области, но в институциональном плане положение крупных производителей существенно изменилось. Во-первых, по многим показателям хозяйственной деятельности они

уже не монополисты. Во-вторых, они перестали быть основой социальной жизни и быта в сельской местности. И, в-третьих, что, возможно, самое главное, из землевладельцев они превратились в землепользователей. Институциональные изменения так глубоки, что сегодня ни одно крупное сельскохозяйственное предприятие не сможет встать на ноги без непосредственной договоренности и консенсуса с домохозяйствами. Кроме того, правовая и экономическая независимость предприятий способствовала резкой дифференциации хозяйств по уровню рентабельности.

Таким образом, на территории Омской области сложилось многоукладное агропромышленное производство, значительно сократился государственный сектор, доминирующее положение заняло частное предпринимательство, произошли изменения в соотношениях крупного и мелкотоварного производства. На сегодняшний день в АПК одновременно функционируют, с одной стороны, малые предприятия, крестьянские (фермерские) хозяйства, хозяйства населения, с другой, – крупнотоварные сельскохозяйственные и перерабатывающие предприятия, их ассоциации и союзы, агрофирмы.

Вместе с тем результаты трансформации институциональной структуры организаций-производителей сельскохозяйственной продукции в виде доминирования такого рыночного института как домашние хозяйства не получили соответствующего развития в институциональной среде. Поддержка со стороны государства этих форм хозяйствования недостаточна, не создана адекватная инфраструктура, существует потребность в развитии процессов кооперации и интеграции.

В целом проведенная оценка институтов агропродовольственного рынка Омской области позволяет сделать вывод о том, что институциональная структура агропродовольственного рынка Омской области нуждается в совершенствовании и оптимизации.

2.3. Социально-экономическая сущность и формы проявления проблем в развитии институциональной структуры агропродовольственного рынка региона

Институциональные изменения, произошедшие на российском агропродовольственном рынке в результате экономических реформ конца XX века, привели к противоречивым результатам. С одной стороны, формально созданы основы рыночной экономики – существует институт частной собственности, устранено административное давление на товаропроизводителей при выборе направлений экономической деятельности и каналов сбыта их продукции. С другой стороны, институциональные изменения привели к кризисным явлениям в агропромышленном комплексе. В связи с этим развитие институциональной структуры российского агропродовольственного рынка в целом и региональных рынков в частности характеризуется рядом проблем.

Проведенная нами в предыдущем параграфе оценка институтов агропродовольственного рынка Омской области показывает, что развитие рынка сдерживается следующими институциональными факторами:

- отсутствие четкой спецификации, защиты прав собственности на сельскохозяйственные земли;
- отсутствие надежной системы заключения и соблюдения контрактов;
- недостаточное развитие институциональной инфраструктуры агропродовольственного рынка, которое проявляется в виде административных барьеров, в большом количестве разрозненных посредников, несовершенстве финансовых институтов и информационной инфраструктуры рынка, в противоречивости законодательной базы, отсутствии инфраструктуры домашних хозяйств;
- рост непроизводительных трансакционных издержек.

В соответствии с этими факторами мы выделяем в качестве основных проблем развития институциональной структуры агропродовольственного рынка Омской области следующие (табл. 2.19).

**Проблемы развития институциональной структуры
агропродовольственного рынка Омской области**

Группа институтов	Основные проблемы развития
Институты, определяющие институциональную среду рынка	Отсутствие четкой спецификации, защиты прав собственности на сельскохозяйственные земли. Отсутствие надежной системы заключения и соблюдения контрактов.
Институциональная инфраструктура	Административные барьеры. Большое количество разрозненных посредников. Противоречивость законодательной базы рыночных трансакций. Несовершенство финансовых институтов. Недостаточность развития информационной инфраструктуры.
Организации – производители агропродовольственной продукции	Недостаточная поддержка КФХ и ЛПХ со стороны государства; Отсутствие инфраструктуры КФХ и ЛПХ
Интегральная проблема – рост непроизводительных трансакционных издержек	

Проблема спецификации и защиты прав собственности на землю

С позиций социальной справедливости важны механизмы первоначального распределения земли и имущества, принадлежавших бывшим колхозам и совхозам, а с позиций эффективности использования этих ресурсов наиболее важны механизмы их оборота, возможность перехода прав на землю от менее эффективных к более эффективным собственникам. В настоящее время в российской экономике одновременно осуществляется спецификация прав собственности и создается сам институт частной собственности. В таком случае сложно четко определить критерии распределения прав собственности, что приводит к неполноте существующих пучков правомочий, создает условия для возникновения коррупции и в конечном счете

повышает трансакционные издержки. Кроме того, возникают затраты, связанные с процессом приватизации – как прямые (на подготовку и регистрацию документов, переобучение персонала), так и косвенные (на содержание аппарата управления приватизацией).

Результатом анализа, проведенного в п. 2.2, является вывод о том, что для агропродовольственного рынка Омской области характерны незавершенность в формировании института спецификации и защиты прав собственности на земли сельскохозяйственного назначения, слабость и противоречивость соответствующей законодательной базы. Незавершенность в формировании института спецификации и защиты прав собственности на земли сельскохозяйственного назначения проявляется в следующем: пятая часть граждан, получивших право на земельные доли в процессе приватизации угодий на площади 718 тыс. га, не востребовала их и не реализовалась в качестве субъекта права собственности [147, с. 29]; новые земельные отношения строятся в основном на праве аренды.

Слабость и противоречивость законодательной базы проявляется в том, что ряд вопросов правового обеспечения защиты и оборота земель сельскохозяйственного назначения не решен до сих пор. В Земельном кодексе РФ прослеживается тенденция приоритета государственных органов управления в осуществлении активной деятельности по выкупу земельных долей у населения с последующей продажей их третьим лицам. В то же время федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)» предоставляется право свободной продажи земельных долей (что явилось одним из самых главных факторов банкротства хозяйств). В результате этого значительная часть земельных долей стала переходить в собственность юридических и физических лиц, не имеющих отношения к сельскому хозяйству.

Обращает на себя внимание правовая неурегулированность такого вида земельных отношений, как оборот земельных долей в сельскохозяйственных организациях. Федеральный закон «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения» (2002 г.) регулирует оборот не всех земель сельскохозяйственного назначения, а только сельскохозяйственных угодий, и действие этого закона не распространяется на земельные участки, занятые садами, огородами, дачами и т. д. Этот закон не восполнил пробелы Земельного кодекса РФ,

касающиеся закрепления обязательности для собственников земельных долей выбора в течение определенного срока их юридической судьбы – выделения их для ведения фермерского хозяйства. Договоры о передачи земли не регистрируются нотариально. Ситуация осложняется еще и тем, что паи передаются не в натуре, а в составе полей. Другими словами, фермер договаривается самостоятельно с руководством ТОО о том, какое поле хозяйство может ему передать, а затем набирает соответствующее число паев, покрывающее размер данного поля. Такой, спонтанно сложившийся механизм передачи земельных долей – единственная возможность взаимоприемлемого решения данного вопроса без третьих лиц. В противном случае его надо решать с помощью районных земельных комитетов, а это требует больших затрат и массу времени, на что никто не хочет идти. В результате крестьяне не видят своей земли ни в коллективном хозяйстве, ни у фермера. И забрать ее в натуре для них также сложно и в том, и в другом случае. Они оказались в ситуации, когда, с одной стороны, все участники производства – партнеры, сдавшие свои имущественные и земельные паи с мотивацией на получение определенной доли в доходах и прибыли по результатам годовой деятельности, с другой стороны реальным распорядителем собственности является администрация хозяйства. Разорванные участки земельной собственности не могут находиться в едином внутрирегиональном обороте и быть предметом залога. Важно отметить, что рыночный оборот земли также сдерживается высокими транзакционными издержками (на землеустройство, на регистрацию участков, на взятки чиновникам и т.д.) Недостаточно развита система подтверждения права собственности на заложенное имущество посредством его государственной регистрации, что не может обеспечить гарантии кредитору. Для большинства сельхозпроизводителей ипотечный кредит недоступен также в связи с большими процентами по кредиту и отсутствием дохода, позволяющего вернуть заложенную землю.

Существующая нормативно-правовая база не способствует рациональному использованию земли. В частности, к неэффективному использованию земель сельскохозяйственного назначения приводит отсутствие в федеральном законе «О плате за землю» экономически обоснованных принципов формирования налоговых ставок, которые

бы учитывали влияние различных факторов землепользования, а также значительное количество льгот.

Незавершенность формирования института права собственности на землю и несовершенство соответствующей законодательной базы сдерживают процессы формирования цивилизованного земельного рынка. До настоящего времени он преобладает вблизи города Омска, где осуществляется строительство жилых домов и дачных поселков.

Таким образом, налицо проблема общей слабости развития формальных механизмов спецификации и защиты прав собственности на сельскохозяйственные земли, что предполагает совершенствование этих процессов в сфере регионального агропродовольственного рынка Омской области.

Проблемы контрактных отношений

Следующая проблема в развитии институциональной структуры агропродовольственного рынка Омской области связана с отсутствием надежной системы заключения и соблюдения контрактов. Формальные контракты не гарантируют от потерь времени и ресурсов, так как нормативно-правовая база контрактных отношений противоречива и не охватывает всех вопросов проведения торгов.

Во-первых, применяемый оптовой торговлей договор поставки не соответствует целям развития агропродовольственного рынка. Оформление такого договора представляет собой сложную, длительную и достаточно затратную процедуру, что не отвечает потребностям торговли в оперативном оформлении сделок. Применение договора поставки связано с дополнительными затратами субъектов агропродовольственного рынка, так как нормы этого договора не предусматривают порядок регулярной корректировки сторонами условий договора с учетом колебаний покупательского спроса, процедуру заключения договоров путем принятия продавцом к исполнению заказа покупателя на товары, учета сторонами требований стандартов и условий сертификации, возможности воздействия покупателей на поставщиков. Другими словами, типовая форма договора поставки не позволяет оптимизировать взаимодействие субъек-

тов агропродовольственного рынка, что приводит к росту транзакционных издержек.

Во-вторых, практически полностью отсутствуют нормативные акты по вопросам взаимоотношений между оптовыми звеньями торговли и предприятиями розничной торговли с учетом Закона о защите прав потребителей, что инициирует дополнительные временные и денежные издержки рыночных сделок.

В-третьих, отсутствуют механизмы защиты договоров от неисполнения. Это значит, что отсутствуют институты государственных гарантий и защиты от рисков невыполнения контрактных обязательств. В связи с этим характерным для регионального агропродовольственного рынка являются высокие риски рыночных операций (невыполнения контрактов или их ненадлежащее исполнение).

В-четвертых, проведенный в п. 2.2 анализ существующей системы контрактных отношений в сфере государственного и муниципального заказа свидетельствует, что нормативно-методическая база этих отношений противоречива и не охватывает всех вопросов проведения торгов (конкурсов). Следовательно, по своему содержанию государственный и муниципальный заказ не вполне соответствуют экономической природе контракта.

Обозначенные недостатки приводят к деформации договорной среды и контрактных отношений, вызывая такие последствия: затруднения при осуществлении долгосрочных контрактов, развитие склонности к оппортунистическому поведению, отсутствие дополнительных средств контроля договорных обязательств, подмена формальных институтов неформальными.

Проблемы развития институциональной инфраструктуры рынка

Оценка институциональной инфраструктуры агропродовольственного рынка Омской области позволяет констатировать, что актуальными проблемами, тормозящими ее развитие, являются административные барьеры, большое количество разрозненных посредников, противоречивость законодательной базы, несовершенство финансовых институтов, недостаточность развития информационной инфраструктуры рынка.

Региональные институты управления агропродовольственным рынком Омской области не в полной мере удовлетворяют потребности субъектов регионального агропродовольственного рынка, так как не обеспечивают комплексного подхода в процессе регулирования рынка. Структурно и содержательно региональные органы управления занимаются лишь отдельными аспектами функционирования агропродовольственного рынка. Неотъемлемой чертой взаимодействия субъектов агропродовольственного рынка с органами власти являются административные барьеры.

Основным уполномоченным органом исполнительной власти, осуществляющим управление агропродовольственным рынком, является Министерство сельского хозяйства и продовольствия Омской области. В соответствии с возложенными задачами в нормативных документах обозначены функции министерства, реализация которых влияет на агропродовольственный рынок области. Функции Министерства сельского хозяйства и продовольствия Омской области обозначены достаточно четко и комплексно, но механизмы и инструменты их реализации не отработаны. Отсюда его регулирующая роль недостаточна.

Структура Министерства сельского хозяйства и продовольствия Омской области приведена в прил. 9. Организационно оно состоит из трех структурных подразделений и четырех самостоятельных отделов. Первое подразделение – управление земледелия и инженерно-технического обеспечения – включает три отдела: механизации, энергообеспечения и ремонта сельскохозяйственной техники и оборудования; информационного и компьютерного обеспечения; растениеводства и землепользования. Второе подразделение – департамент экономики, финансирования, бухгалтерского учета и налогообложения, представлено тремя отделами и одним сектором: отдел экономического анализа, прогнозирования и инвестиционной политики; отдел бухгалтерского учета, отчета и налогообложения, отдел финансирования и кредитования; сектор совершенствования организационной структуры и финансового оздоровления организаций АПК. Третье подразделение – управление развития животноводства, крестьянских (фермерских), личных подсобных хозяйств, охраны и

использования объектов животноводства – включает отдел животноводства и племенного дела; отдел развития крестьянских (фермерских) и личных подсобных хозяйств; сектор охраны и использования объектов животного мира, отнесенных к объектам охоты. Как самостоятельные, подчиняющиеся непосредственно первому заместителю министра функционируют отделы: юридический; продовольствия, пищевой и перерабатывающей промышленности, агропромышленного рынка и ценового мониторинга; по вопросам государственной службы и кадров; по общим вопросам.

Из анализа структуры Министерства сельского хозяйства и продовольствия Омской области следует, что непосредственное отношение к функционированию регионального агропродовольственного рынка имеет отдел продовольствия, пищевой и перерабатывающей промышленности, агропромышленного рынка и ценового мониторинга, изучение деятельности которого показало, что в этом подразделении отсутствует четкая программа работы с субъектами агропродовольственного рынка региона, нет достаточной информации об агропродовольственном рынке, несмотря на то что мониторинг как составная часть управления предполагает непрерывное наблюдение за экономическими объектами и анализ их деятельности. Объект мониторинга ограничен ценами, не проводится мониторинг спроса и предложения, факторов, влияющих на конъюнктуру рынка. Более того, на наш взгляд, этот отдел должен быть в структуре второго подразделения, так как они институционально и экономически тесно связаны. Также считаем, что необходим самостоятельный отдел по регулированию земельных отношений и отдел по развитию крестьянских (фермерских) и личных подсобных хозяйств.

К проблемным вопросам деятельности институтов управления следует отнести вопрос взаимоотношений субъектов агропродовольственного рынка региона с властными структурами, контрольными и надзорными органами в части лицензирования, сертификации, регистрации организаций. Это вопрос административных барьеров в регулировании агропродовольственного рынка. На агропродовольственном рынке Омской области административные барьеры проявляют себя в форме усложненной процедуры регистрации организа-

ций и земельной собственности; завышенного объема товаров, подлежащих сертификации; растущего числа тех видов деятельности, для которых обязательно лицензирование; в виде высокой активности проверяющих органов и федерального, и местного уровней.

Несмотря на законодательные инициативы Правительства РФ по снижению административных барьеров в экономике, существующая ситуация свидетельствует об их наличии при ведении хозяйственной деятельности на агропродовольственном рынке региона. В частности, для субъектов хозяйствования усложнена процедура регистрации организаций и собственности. Сложившаяся система сертификации завышает стоимость транзакций регионального агропродовольственного рынка. Согласно закону РФ «О сертификации», принятому в 1993 г. с целью защиты потребителей от некачественных и опасных товаров, обязательной сертификации товаров и услуг подлежит 80% товарной номенклатуры, а по расчетам независимых экспертов – 85–87% товаров [201, с. 75]. В странах ЕС обязательной сертификации подвержено только 5% товаров. В связи с тем что очень большой объем товаров подлежит обязательной сертификации, на практике оказалось невозможным осуществить действительный контроль за качеством и безопасностью продукции для потребителей. По данным Госстандарта, только 2% товаров оказывается в сертификате соответствия, более 30% продукции забраковывается в торговой сети [297, с. 79]. Правовой основой института лицензирования отдельных видов деятельности служит федеральный закон «О лицензировании отдельных видов деятельности», принятый 2 марта 1995 г. В соответствии с этим законом лицензированию в 1995 г. подлежало около 250 видов деятельности. Однако ведущие специалисты отмечают тенденцию к увеличению видов деятельности, подлежащих лицензированию [43, с.73–88; 99]. На основании подзаконных актов, законодательных актов субъектов Федерации в 2002 г. лицензированию подлежало уже более 500 видов деятельности. Более того, получение лицензии обходится дороже, чем ее официальная стоимость. По данным И. Клямкина и Л. Тимофеева, в среднем по России действительная стоимость лицензии отличается от официальной примерно в десять раз [102, с. 91–115].

Огромное количество формальных правил, касающихся ведения текущей хозяйственной деятельности и часто их противоречивость делают невозможным осуществление хозяйственной деятельности организаций в рамках закона. Одновременно иницируется увеличение активности проверяющих органов, связанной с прямой экономической заинтересованностью соответствующих чиновников. По данным исследований, общее число проверяющих органов только федерального статуса достигает от 58 до 64 [43, с. 73–88]. В целом же точное количество проверяющих органов назвать затруднительно. Кроме того имеют место барьеры, порождаемые особенностями функционирования местных органов власти. Согласно данным опроса, проводимого территориальным органом федеральной службы государственной статистики по Омской области [183, с. 9], представители бизнеса отмечают принуждение предпринимателей к участию в финансировании ряда мероприятий, проводимых местными органами власти, а также необходимость оплачивать совершение государственными органами ряда действий формального характера (справок, информации и так далее). По мнению большинства респондентов [183, с. 9], недостатки налоговой системы и проблемы регулятивного характера, связанные с институтами регистрации, лицензирования и сертификации, являются более серьезными препятствиями для их собственной деятельности, чем проблемы чисто экономического характера (низкая платежеспособность населения, рост неплатежей, трудности в получении кредитов и т. п.). Именно большой удельный вес затрат, связанных с необходимостью преодоления значительных административных и бюрократических препятствий, свидетельствует о дороговизне и неэффективности применения формальных практик в процессе рыночной деятельности.

Более того, отсутствие демократических механизмов оспаривания формальных норм хозяйствующими субъектами агропродовольственного рынка региона приводит к их систематическому нарушению (например, нарушения по сертификации товаров), к деформации экономического поведения (например, развитие неформального сектора), к легитимности действий по нарушению закона (например, и в глазах предпринимателей, и в глазах общества, уход от налогов

вполне оправдывается и считается нормальным явлением). Другими словами, имеет место проблема возможности обхода формальных правил как за счет несовершенства нормативно-правовой базы, так и за счет готовности властных органов устанавливать зоны необязательности их исполнения. В связи с этим возрастает опасность возникновения ситуации, в которой затраты на создание образований, альтернативных рынку, будут гораздо ниже, чем предполагаемые выгоды от экономии на издержках рыночных трансакций.

Ключевая задача развития институциональной инфраструктуры агропродовольственного рынка связана с реализацией продукции. Экспертная оценка институциональной инфраструктуры рынка, проведенная в п. 2.2, свидетельствует о наличии проблем, связанных с реализацией агропродовольственной продукции. Основной и актуальной проблемой для Омской области является многозвенность товародвижения, обусловленная большим количеством разрозненных посредников, которое приводит к противоречивым результатам. С одной стороны, наличие посредников способствует быстрому продвижению товаров, с другой – посреднические структуры являются причиной высоких трансакционных издержек на агропродовольственном рынке, что в итоге приводит к формированию более высоких цен на продовольственные товары. Кроме того, эти процессы происходят на фоне усиления монополизма предприятий перерабатывающей промышленности и торговли на локальном уровне. Институты посредничества работают не в системе, а это значит, что имеет место действие многих случайных факторов, снижающих эффективность рыночных сделок. На наш взгляд, более развитая система современных институтов посредничества в регионе способствовала бы увеличению объемов реализации сельскохозяйственной продукции и сократила бы ее потери и нерациональное использование. В этом плане особого внимания требует развитие в Омской области такого института посредничества, как биржевая торговля, в том числе электронная биржевая торговля в сети Интернет. В настоящее время удельный вес зерна, реализуемого через биржевые торги, остается невысоким. Основная часть зерна реализуется минуя биржу. Получила распространение скрытая торговля. По данным Госком-

стата России, растут объемы теневого оборота. В 2000 г. в сельском хозяйстве, включая личные подсобные хозяйства населения, они достигли 90%, в торговле – более 60%. По этим причинам тормозятся воспроизводственные процессы в АПК, так как существование каждого производителя продовольственной продукции зависит от эффективного функционирования институтов посредничества.

Важной проблемой развития институциональной инфраструктуры агропродовольственного рынка Омской области является несовершенство финансовых институтов. Это подтверждается данными выборочного обследования конъюнктуры и деловой активности в оптовой торговле, проведенного территориальным органом федеральной службы государственной статистики по Омской области в IV квартале 2005 г. [183, с. 9]. Среди факторов, в наибольшей степени ограничивающих деятельность оптовых организаций, финансовые трудности отмечали 63–73%, а недостаток финансовых средств – более 60% респондентов. В числе сдерживающих факторов наиболее часто назывались высокий уровень налогов (61–68% респондентов) и высокий процент коммерческого кредита (41–43% респондентов). Самым слабым институтом агропродовольственного рынка в этой группе является кредитная кооперация.

Оценка развития институциональной структуры агропродовольственного рынка в регионе показала, что в Омской области имеются проблемы в развитии информационной инфраструктуры. В частности, участники рынка не имеют доступа к качественной и полной информации о товарных рынках. Нельзя сказать, что отсутствует информация о рынках, о ценах, но доступ к ней либо ограничен, либо требует больших расходов по сбору такой информации. Ни одна организационная структура, специализирующаяся на производстве и распространении информации, не располагает надежной и полной информацией, всесторонне характеризующей состояние агропродовольственного рынка и элементов его инфраструктуры, что исключительно затрудняет товародвижение. Недостаточность статистической информации обусловливается рядом объективных причин. Во-первых, на малые предприятия не распространяется требование об обязательном предоставлении отчетности в органы статистики.

Во-вторых, с 1999 г., в соответствии с Налоговым кодексом, практически вся информация о налогоплательщиках является конфиденциальной, включая название и адрес предприятия. Это означает, что в органах статистики не может быть полной картины развития регионального агропродовольственного рынка. Нами выявлен факт отсутствия достаточной и комплексной информации о рыночных процессах на региональном агропродовольственном рынке во всех подразделениях Министерства сельского хозяйства и продовольствия Омской области. Проблема недостаточной информированности оказывает тормозящее влияние на развитие агропродовольственного рынка в регионе и способствует росту транзакционных издержек субъектов.

**Проблемы в развитии
организаций – производителей
агропродовольственной продукции**

Основные проблемы в развитии третьей группы институтов (организаций – производителей агропродовольственной продукции)

определяются несоответствием между новым положением крестьянско-фермерских хозяйств, хозяйств населения на агропродовольственном рынке и институциональной средой. Данное несоответствие проявилось в недостаточной поддержке КФХ и ЛПХ со стороны государства, особенно на первых этапах трансформации, и в отсутствии инфраструктуры домашних хозяйств.

**Проблема роста непроизводительных
транзакционных издержек**

Актуальной проблемой, связанной с организацией и функционированием регионального агропродовольственного рынка,

является проблема роста непроизводительных транзакционных издержек. Это сквозная проблема, так как она обусловлена всеми вышеобозначенными проблемами, а также процессом перехода России к альтернативной экономической системе.

Во-первых, росту транзакционных издержек способствует отсутствие четкой спецификации, защиты прав собственности на земли сельскохозяйственного назначения.

Во-вторых, рост непроизводительных транзакционных издержек связан с неразвитостью институциональной инфраструктуры. Много времени уходит на попытки связаться с деловым партнером и ожидание от него ответа. Неполнота имеющейся информации оборачивается дополнительными расходами, связанными как с покупкой товаров по ценам выше равновесных, так и с продажей ниже равновесных, что является реальной проблемой наших российских производителей сельскохозяйственной продукции. Велики потери, возникающие при покупке товаров-субститутов.

В-третьих, адаптация сельскохозяйственных организаций к рыночной среде требует организации подразделений по управлению маркетингом, финансами и т. д., увеличения затрат на поиск потенциальных продавцов или покупателей, поиск информации. Транзакционные издержки возникают на стадии переговоров об условиях продажи, при юридическом оформлении рыночной сделки.

В-четвертых, имеют место высокие административные барьеры при осуществлении хозяйственной деятельности. Последние в разы увеличивают величину транзакционных издержек.

К числу других причин, обуславливающих рост непроизводительных транзакционных издержек, является переход России к альтернативной экономической системе и те конкретные исторические условия, которые характеризовали социальную и экономическую структуру общества перед началом преобразований. В частности, разрыв традиционных хозяйственных связей в связи с преобразованиями российской экономики способствовал росту транзакционных издержек.

Таким образом, отсутствие четкой спецификации, защиты прав собственности на земли сельскохозяйственного назначения, отсутствие надежной системы заключения и соблюдения контрактов, неразвитость рыночной инфраструктуры сбыта и реализации продукции, недостаточная информированность субъектов агропродовольственного регионального рынка, несовершенство финансовых институтов, подмена рыночного механизма механизмом управления с помощью административных барьеров, рост непроизводительных транзакционных издержек – таковы реально существующие проблемы развития институциональной структуры агропродовольственного рынка Омской области.

Глава 3. Основные направления совершенствования институциональной структуры регионального агропродовольственного рынка

3.1. Концепция совершенствования институциональной структуры регионального агропродовольственного рынка

Задачи социально-экономической политики Омской области неразрывно связаны с развитием и совершенствованием институциональной структуры агропродовольственного рынка. Эффективная институциональная структура регионального агропродовольственного рынка – необходимый элемент организации оптимальных условий процесса регионального воспроизводства в АПК и тем самым достижения продовольственной безопасности и надежного обеспечения продовольствием населения региона.

Сущность и структура концепции

Проведенное исследование современного состояния институциональной структуры агропродовольственного рынка Омской области свидетельствует, что формирование и совершенствование эффективной институциональной структуры рынка целесообразно осуществлять на основе концептуального подхода. В этой связи в работе предлагается концепция совершенствования институциональной структуры регионального агропродовольственного рынка. Цель концепции – формирование и развитие такой институциональной структуры, которая обеспечивает оптимальные взаимосвязи между субъектами агропродовольственного рынка региона, способствуют свободному движению товаров, непрерывному процессу воспроизводства в АПК, бесперебойному функционированию сферы конечного потребления и тем самым повышению эффективности производства, сбыта и потребления агропродовольственных товаров в регионе.

Реализация данной цели предполагает формирование концепции на основе принципов взаимодействия рыночных институтов, целостности институциональной структуры рынка и учета региональных особенностей. Обозначенные принципы обеспечивают, во-

первых, согласованность рекомендаций, изложенных в концепции, для институтов, представляющих законодательные и исполнительные органы власти как на федеральном, так и региональном уровнях. Такая согласованность должна быть обеспечена по вертикали – между федеральными управленческими решениями и решениями, принимаемыми на региональном уровне, и по горизонтали – между институтами управления регионом, между региональными институтами и институтами муниципального самоуправления. Во-вторых, посредством этих принципов будет достигнута согласованность рекомендаций с такими стратегическими целями функционирования и развития регионального агропродовольственного рынка, как обеспечение максимального уровня продовольственного потребления населением региона и его продовольственной безопасности. В-третьих, данные принципы позволяют максимально учесть региональные особенности.

В плане практического исполнения предлагаемая концепция представляет собой систему теоретических положений и разработанных на их основе рекомендаций по совершенствованию институциональной структуры регионального агропродовольственного рынка, с учетом состояния агропродовольственного рынка Омской области, оценки рыночных институтов и сущности социально-экономических проблем их развития, а также институциональных приоритетов развития АПК. Последние определяются Государственной программой развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 гг., утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации 14 июля 2007 г. №446, целевой программой Омской области «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Омской области» на 2008–2012 гг., а также стратегией социально-экономического развития Омской области до 2020 г., утвержденной указом губернатора Омской области 13 февраля 2006 г. Цели этих программ и стратегия области соответствуют приоритетам государственной аграрной политики и национального проекта «Развитие агропромышленного комплекса».

Структурно предлагаемая концепция состоит из трех разделов.

**Структура концепции совершенствования институциональной
структуры агропродовольственного рынка Омской области
и предполагаемый эффект ее реализации**

Сущность концепции – система теоретических положений и разработанных на их основе рекомендаций по совершенствованию институциональной структуры регионального агропродовольственного рынка
Раздел I. Меры по совершенствованию институтов, определяющих институциональную среду рынка
1. Обеспечение завершенности формирования института спецификации и защиты прав собственности на земли сельскохозяйственного назначения
2. Повышение надежности контрактной системы
3. Развитие института конкуренции
Раздел II. Меры по совершенствованию институциональной инфраструктуры рынка
1. Оптимизация роли государства на рынке
2. Разработка и внесение изменений в законы и иные нормативно-правовые акты, регламентирующие деятельность участников регионального агропродовольственного рынка
3. Создание адекватной товаропроводящей системы через развитие оптовой и розничной торговли, заготовительно-закупочных кооперативов и пунктов приёма сельскохозяйственной продукции у хозяйств населения
4. Развитие информационно-консультационного обеспечения субъектов регионального агропродовольственного рынка
5. Развитие финансовой инфраструктуры агропродовольственного рынка
6. Развитие кадровой инфраструктуры
Раздел III. Меры по совершенствованию взаимосвязей между организациями, осуществляющими производство агропродовольственной продукции
1. Развитие процессов интеграции КФХ
2. Создание сельскохозяйственных снабженческо-сбытовых, потребительских и кредитных кооперативов
3. Создание инфраструктуры ЛПХ и КФХ
Предполагаемый эффект реализации концепции: формирование институциональной структуры, которая обеспечивает совершенствование рыночных институтов и оптимальные взаимосвязи между ними, что будет способствовать росту конкурентоспособности регионального агропромышленного производства, повысится его эффективность и устойчивость, вырастет доходная часть бюджета Омской области

**Совершенствование
институциональной
среды рынка**

Содержание первого раздела концепции с выделением объектов совершенствования, рекомендаций по совершенствованию каждого объекта и форм предполагаемого экономического эффекта дано в табл. 3.2.

Таблица 3.2

**Совершенствование институтов, определяющих институциональную
среду агропродовольственного рынка Омской области**

Объект совершенствования	Рекомендации по совершенствованию	Форма эффекта
1	2	3
1. Институт права собственности на землю с.-х. назначения	1. Совершенствование системы земельного кадастра 2. Формирование полного реестра земель сельскохозяйственного назначения региона 3. Формирование системы объективной экономической оценки земли 4. Создание институтов земельного рынка 5. Разработка на местном уровне нормативно-правовой базы, регулирующей порядок проведения аукционов и конкурсов по продаже земельных участков или права их аренды 6. Организация муниципального контроля за использованием земельных ресурсов	Повышение эффективности системы защиты прав собственников земли Повышение эффективности использования земель сельскохозяйственного назначения Привлечение инвестиций в сельское хозяйство Сокращение непроизводительных транзакционных издержек
2. Контрактная система	1. Основным документом, регулирующим рыночные отношения производителей и потребителей агропродовольственной продукции, должен стать контракт	Повышение надежности контрактной системы Минимизация рисков агентов рынка

Окончание табл. 3.2

1	2	3
	<p>2. Выделение бюджетных средств из регионального продовольственного фонда предприятиям и организациям АПК осуществлять только на конкурсной основе.</p> <p>3. Создавать новые формы контрактов в сфере государственных закупок (фьючерсные региональные контракты, реестр государственных контрактов, реестр недобросовестных плательщиков и др.)</p>	<p>Стабилизация экономической среды</p> <p>Снижение непроизводительных транзакционных издержек</p>
3. Институт конкуренции	<p>1. Формирование региональной системы заготовительных организаций</p> <p>2. Совершенствование системы государственных заказов и государственных закупок продукции аграрного сектора.</p> <p>3. Рост числа малых форм хозяйствования в АПК</p>	<p>Сокращение количества промежуточных звеньев и посреднических коммерческих структур в процессе реализации</p> <p>Минимизация непроизводительных транзакционных издержек</p>

В соответствии с табл. 3.2 первостепенной мерой совершенствования институциональной структуры агропродовольственного рынка должна стать спецификация и защита прав собственности на земли сельскохозяйственного назначения, поскольку сложившаяся в регионе система подтверждения и защиты прав собственности на землю не способствует рациональному использованию сельскохозяйственных земель и не позволяет привлечь инвестиции в сельское хозяйство. Спецификация и защита прав собственности на землю будут способствовать снижению неопределенности во взаимодействиях и создадут предпосылки для оптимального использования земельных ресурсов. Чем яснее определены и надежнее защищены права собственности, тем теснее связь между действиями экономи-

ческих агентов и их благосостоянием, так как спецификация прав собственности подталкивает к принятию экономически наиболее эффективных решений. Обратное явление – «размывание» прав собственности (права неточно установлены и плохо защищены, либо попадают под разного рода ограничения) снижает эффективность рыночных отношений.

Спецификация прав собственности на землю предполагает разработку мер по созданию условий, формирующих эффективную систему защиты прав собственников земли: устранение неопределенности протекания трансакций на земельном рынке, формирование полного реестра земель сельскохозяйственного назначения региона, совершенствование системы земельного кадастра, системы объективной экономической оценки земли, формирование инфраструктуры земельного рынка, совершенствование земельного законодательства. Необходим муниципальный контроль использования земельных ресурсов, а также создание под контролем государства рыночного оборота земли с учетом наиболее эффективного ее использования и расширения института аренды. Для создания условий вовлечения земли в рыночный оборот необходимо совершенствовать региональную нормативно-правовую базу, регулирующую порядок проведения аукционов и конкурсов по продаже земельных участков или право на их аренду.

К важным направлениям развития и совершенствования институтов, определяющих институциональную среду агропродовольственного рынка Омской области, мы относим повышение надежности контрактной системы. В этом направлении очень важно обеспечить развитие контрактного сельского хозяйства, в котором качество товара, его объемы, цена и сроки поставки согласуются не *ex post*, т. е. не после свершения акта производства и доставки товара на рынок, а *ex ante*, т. е. до начала процесса производства. Более того, теория контрактов учитывает особенности сельского хозяйства: длительность производственных циклов, зависимость от погодных условий, и т.д. Контрактное сельское хозяйство является важнейшим условием обеспечения устойчивости в развитии отрасли, оптимального сочетания мелкого и крупного бизнеса в АПК. В этой связи главным документом, регулирующим экономические и правовые отношения товаропроизводителя и потребителя агропродовольственной продукции, должен стать контракт, который дополняет рыночные отношения пре-

имуществами планомерных связей (снижение транзакционных издержек, минимизация риска, стабильность производства, гарантированность условий жизнедеятельности предприятий аграрного сектора).

С предыдущим направлением совершенствования институциональной структуры агропродовольственного рынка тесно связано развитие института конкуренции. Развитию этого института будет способствовать совершенствование системы государственных заказов и государственных закупок продукции аграрного сектора. Прежде всего они должны распределяться на конкурсной основе. В случае неэффективности хозяйственной деятельности государственные предприятия не должны получать заказы со стороны государства. Большую роль в развитии института конкуренции на агропродовольственном рынке может сыграть развитие региональной системы заготовительных организаций и рост числа малых форм хозяйствования.

Совершенствование институциональной инфраструктуры рынка

Во втором разделе предлагаемой концепции представлены объекты совершенствования и рекомендации по совершенствованию институциональной инфраструктуры агропродовольственного рынка Омской области с выделением ожидаемого эффекта (табл. 3.3).

Таблица 3.3

Совершенствование институциональной инфраструктуры агропродовольственного рынка Омской области

Объект совершенствования	Рекомендации по совершенствованию	Форма эффекта
1	2	3
1. Государство как институт	1 Ликвидация административных барьеров 2. Опора на процессы саморегулирования рынка 3. Стимулирование развития институтов общественной самоорганизации АПК – ассоциаций предпринимателей, профсоюзов, союзов потребителей, научных со обществ и др.	Оптимизация роли государства на рынке Снижение издержек по регулированию регионального агропродовольственного рынка

Продолжение табл. 3.3

1	2	3
2. Нормативно-правовые основы рыночных трансакций	<p>1. Разработка и внесение изменений в законы и иные нормативно-правовые акты регионального уровня.</p> <p>2. Направление рекомендаций и предложений по совершенствованию нормативно-правовых актов в законодательные органы власти федерального уровня</p>	Снижение непроизводительных транзакционных издержек регионального агропродовольственного рынка
3. Организации оптовой и розничной торговли, заготовительно-закупочные кооперативы, пункты приёма сельскохозяйственной продукции Омской области	<p>1. Создание разветвленной сети специально оборудованных заготовительно-закупочных кооперативов и пунктов приёма сельскохозяйственной продукции у хозяйств населения</p> <p>2. Организация системы электронных торгов (СЭТ) сельскохозяйственной продукцией и продовольствием</p> <p>3. Расширение фирменной торговли</p> <p>4. Укрепление материально-технической базы и развитие инфраструктуры МУП города Омска</p> <p>5. Создание единого реестра арендаторов и продавцов.</p> <p>6. Организация проверки безопасности товаров контрольно-надзорными и правоохранительными органами</p>	<p>Снижение непроизводительных транзакционных издержек на 15–20% для всех участников рынка</p> <p>Снижение цены покупаемого сельскохозяйственного сырья для перерабатывающих предприятий в среднем на 10–15%</p> <p>Повышение конкурентоспособности агропромышленного производства</p> <p>Повышение прибыли от реализации агропродовольственной продукции</p>

1	2	3
4. Организации, осуществляющие информационное и консультационное обслуживание субъектов агропродовольственного рынка Омской области	<p>1. Реализация целевой программы информатизации Омской области «Электронный регион» рассчитанной на 2006–2008 гг.</p> <p>2. Создание сети региональных информационно-консультационных центров</p> <p>3. Создание в регионе мониторинга государственного и муниципального регулирования агропродовольственного рынка</p> <p>4. Создание «Региональной информационной системы регулирования спроса и предложения агропродовольственной продукции»</p> <p>5. Организация в АПК области единой информационно-коммуникационной сети</p> <p>6. Внесение изменений в структуру регионального Министерства сельского хозяйства и продовольствия: создать специальный отдел маркетинга и информационную службу</p> <p>7. Расширение перечня бесплатных услуг по предоставлению маркетинговой информации</p> <p>8. Формирование системы финансово-технического консалтинга сельских товаропроизводителей</p>	<p>Повышение информатизации АПК</p> <p>Преодоление асимметрии информации</p> <p>Минимизация непроизводительных транзакционных издержек</p>

Окончание табл 3.

1	2	3
5. Финансовые институты агропродовольственного рынка Омской области	1. Осуществление залоговых операций при сбыте сельхозпродукции 2. Формирование новых рыночных институтов. 3. Страхование рисков сельскохозяйственного производства	Снижение непроизводительных транзакционных издержек Повышение стабильности агропромышленного производства
6. Кадровая инфраструктура агропродовольственного рынка Омской области	1. Подготовка кадров, владеющих практикой маркетинга и финансово-технического консалтинга 2. Развитие системы распространения и передачи сельскохозяйственных знаний 3. Организация курсов подготовки и переподготовки консультантов-организаторов	Снижение непроизводительных транзакционных издержек

Как следует из данной таблицы, важным параметром совершенствования институциональной инфраструктуры агропродовольственного рынка Омской области является оптимизация роли государства на этом рынке. Регулирующее воздействие института государства на агропродовольственном рынке Омской области должно быть, на наш взгляд, сориентировано на оптимизацию процесса саморегуляции, т. е. такого его состояния, когда спрос и предложение уравниваются рыночными силами, а государственное воздействие состоит в постоянной поддержке этого равновесия за счет таких факторов, как снижение монополизма ресурсопроизводящих и перерабатывающих предприятий; корректировка паритетного соотношения цен, сдерживание импорта продовольственных товаров до уровня, обеспечивающего стимулирующую роль в минимизации издержек производства сельхозтоваропроизводителями региона; создание продовольственных запасов для интервенционных операций

на рынке и для случая неурожайных лет; разработка и реализация программ по поддержке малого предпринимательства и сельскохозяйственной потребительской кооперации. Важнейшим фактором оптимизации роли государства на региональном агропродовольственном рынке является ликвидация административных барьеров на пути движения агропродовольственной продукции.

Опыт развитых стран свидетельствует, что оптимизация роли государства на агропродовольственном рынке создается за счет как общественных, так и государственных институтов. При этом институциональные структуры, формируемые государством, не замещают государства, не тормозят процесс создания общественных, институтов, а дополняют их. В этой связи необходима система мер, стимулирующая развитие институтов общественной самоорганизации АПК: ассоциаций предпринимателей, профсоюзов, союзов потребителей, научных сообществ и др.

Актуальным направлением второго раздела предлагаемой концепции является совершенствование нормативно-правовых основ функционирования регионального агропродовольственного рынка, которое предусматривает разработку и внесение изменений в законы и иные нормативно-правовые акты, регламентирующие деятельность его участников. Поскольку большинство проблем субъектов и агентов рыночных отношений обусловлено формальными правилами федерального уровня, предлагается на основе постоянного мониторинга деятельности агентов агропродовольственного рынка Омской области формулировать и направлять рекомендации и предложения в законодательные органы власти федерального уровня. Совершенствование региональных законодательных актов обязательно должно включать разработку нормативных документов по организации оптовой торговли, разработку нормативно-методических документов по стандартизации и сертификации продукции, разработку методических документов по снабженческо-сбытовой и торговой деятельности. Принятие этих законов минимально необходимо.

Следующий параметр второго раздела концепции предусматривает создание адекватной товаропроводящей системы, узлами которой являются оптовая и розничная торговля, товарные биржи, заго-

товительно-закупочные кооперативы, пункты приёма молока и мяса у хозяйств населения. Учитывая основные положения приоритетного национального проекта развития АПК, а также необходимость реализации Закона Омской области «О государственной поддержке личных подсобных хозяйств», важной рекомендацией в этом разделе концепции считаем организацию пунктов приёма мяса и молока у хозяйств населения, на долю которых приходится 49,5% от производимого в области мяса и 53% молока [161, с.10].

Развитие рыночной инфраструктуры включает создание и развитие такого института посредничества как биржа, так как она является важным институциональным компонентом рынка, определяющим в существенной мере основные характеристики его функционирования. Этот элемент инфраструктуры агропродовольственного рынка должен находить более широкое применение, так как именно здесь в большей мере учитываются качественные показатели продукции, более объективно устанавливаются цены, а товаропроизводители своевременно получают расчет за реализованное зерно. Биржи формируют полную картину рыночной ситуации, не владея которой, производитель вынужден «распылять» усилия и заниматься несколькими ходовыми культурами. Для Омской области весьма перспективным направлением развития биржевой торговли, на наш взгляд, является организация электронных торгов. В настоящее время разработкой универсальной системы электронных торгов на базе Интернет (СЭТ) в Омской области занимаются государственное унитарное предприятие "Омское продовольствие" и ОАО «Электро-связь» Омской области.

Сущность электронной торговли состоит в том, что сделки (контракты) заключаются на основе информации о предлагаемой или требуемой продукции, которую продавцы и покупатели размещают в электронном магазине (в базах данных). Расчет осуществляется электронным способом. Движение продукции от продавца к покупателю и предоставление всего комплекса услуг обеспечивают специализированные организации.

Участниками системы электронных торгов (СЭТ) могут быть центры электронной торговли, продавцы и покупатели продукции,

банки, страховые компании, юридические и таможенные службы, органы сертификации, транспортные компании, налоговые службы, склады, магазины и др. *Организации – владельцы СЭТ* выполняют функции удостоверяющего центра с получением лицензии на право удостоверения подлинности электронной цифровой подписи (ЭЦП), выдают своим партнерам сертификаты открытого ключа электронной цифровой подписи, а также блокируют сертификаты ЭЦП в необходимых случаях, указанных в законе «Об электронной цифровой подписи». Условно всех *участников СЭТ* можно разделить на две группы: фактические и функциональные. К фактическим относятся покупатели и продавцы, имеющие право непосредственно участвовать в торгах, к функциональным – уполномоченные банки и склады, перевозчики и экспедиторы, уполномоченные страховые компании (табл. 3.4).

Таблица 3.4

Участники системы электронных торгов и их цели [206, с. 37–43]

Участники торгов	Цели участников
Продавцы	Сокращение транзакционных издержек посредством доступа к информации о конъюнктуре рынка и автоматизации документооборота Безопасность сделки
Покупатели	Стабильные плановые поставки Достоверная информация о состоянии и тенденциях изменений на рынке Возможность самостоятельно выбирать подходящий вариант и совершать сделку Операции по документальному оформлению сделки, экспедированию и отправке выполняют специализированные организации Применение электронных платежей
Уполномоченные банки	Работа с постоянными клиентами, имеющими достаточно оборотных средств
Уполномоченные склады (элеваторы)	Оказание услуг в виде анализ качества зерна, приемки, подработки, хранения, погрузки зерна
Перевозчики и экспедиторы	Получение дохода за услуги по перевозке и экспедированию грузов
Уполномоченные страховые компании	Получение дохода за предоставление страховых услуг по защите от случайных рисков в период хранения, транспортировки грузов и

Работающая система позволит фактическим участникам получать и анализировать достоверную информацию о товарных и денежных средствах участников, самостоятельно выбирать подходящий вариант коммерческого предложения на покупку и продажу, непосредственно заключать сделки в электронном виде. Функциональным участникам система электронных торгов обеспечит возможность выставлять на торговую площадку свои коммерческие предложения (услуги), накапливать достоверную информацию по готовящимся сделкам, получать оплату за свои услуги, иметь оперативные данные для организации своей работы.

Движение продукции в рамках СЭТ может осуществляться в двух формах: 1) прямая связь между продавцом (играющим роль также и экспортера) и покупателем; 2) движение продукции по цепочке: производитель – организация-экспортер – организация-импортер – оптовик – покупатель. Первая форма движения продукции предполагает доставку продукции непосредственно покупателю (это обычно имеет место при поставке сырья, материалов, полуфабрикатов, комплектующих и иных изделий производственного назначения); вторая форма – предполагает участие организаций, выполняющих функции посредника-оптовика, сбытового агента и продавца-дилера.

Организации-посредники осуществляют обработку заказов покупателей и формирование оптимальных (с транспортной точки зрения) партий, заказ транспортных средств, оформление таможенных документов и документов страхования, отгрузку и контроль за движением грузов и другие функции. *Организациями-посредниками* могут быть объединения товаропроизводителей, торговые дома, специализированные снабженческие организации, агрофирмы, торговые закупочные базы и иные организации. Региональные, общегосударственные и специализированные организации (включая банки, юридические службы, страховые и транспортные компании) становятся участниками после прохождения необходимых стадий регистрации.

Следовательно, система электронной торговли решает следующие задачи: создает систему свободного информационного обмена всех участников рынка; формирует информационные банки о това-

ропроизводителях и потребителях; включает в рыночный оборот научно-технический и предпринимательский потенциал и ресурсы всех участников, а также получаемые на их основе качественно новые продукты и услуги; сокращает непроизводственные затраты товаропроизводителей при реализации продуктов и услуг на рынке; осуществляет мониторинг состояния товарных рынков; ведет исследования по изучению и улучшению функционирования сети электронной торговли; оказывает консалтинговую помощь; уменьшает риск при заключении сделок и совершении коммерческих операций; формирует систему страхования сделок и механизмов взаимного доверия и гарантий между участниками; создает условия для развития цивилизованной рыночной среды. Покупатели и продавцы агропродовольственной продукции, используя электронную торговлю в сети Интернет, достигают экономии транзакционных издержек, которую не могут предоставить другие формы оптовой торговли. В совокупности с другими формами сбыта, система электронных торгов позволяет снизить риски и соответственно получить большую прибыль.

Однако система электронных торгов на базе Интернет (СЭТ) целесообразна только тогда, когда эти торги организованы по биржевым правилам, что возможно лишь при осуществлении ряда жестких условий-ограничений, накладываемых на организацию биржевой электронной торговли. Во-первых, предметом торга должна быть не сама продукция, а права на нее, покупаемые и продаваемые до момента фактической продажи продукции, т. е. фьючерсы. Развитие фьючерсной торговли неизбежно приведет к появлению опционов, которые усиливают функцию биржевой торговли по прогнозированию цены продукции, а не гарантированию сбыта. Во-вторых, в качестве обязательного условия торгов необходимо предусматривать начало сделок с правами на продукцию, которая не только не произведена, но и может находиться на начальной производственной стадии. Только в таких условиях возможно результативное использование следующего, третьего правила. Оно заключается в направлении спекулятивной функции посредников на производительные цели на основе учета интересов производителей и биржи (а значит, и местной власти, если она активно займется организацией биржи и/или будет иметь долю прав на доход от биржевого оборота). Речь

идет об обязательном отчислении покупателями прав на продукцию доли цены сделки сразу по ее заключении в пользу гаранта, для биржи и продавца, например, до половины реальной цены сделки.

Очевидно, что если ввести при этом четвертое правило о перечислении покупателем бирже (продавцу прав на продукцию) большей части суммы (до трети цены), то механизм биржи заработает и на инвестиционную составляющую процесса сельскохозяйственного производства. Он обеспечит производителя не только страховыми гарантиями реализации по цене заключенной сделки, но и авансированными предоплатой средствами для вложений в рост количества и качества урожая. В свою очередь целесообразным пятым правилом может быть обязательство производителя продукции гарантировать возмещение финансовых потерь в связи с неосуществимостью сделки с реальным товаром (например, из-за неурожая). Данное обязательство может обеспечиваться использованием банковского капитала под залог земельной собственности производителя, возможный в условиях развития отношений частной собственности на землю. Риск потери земельного капитала заставит производителя заключать биржевые сделки не на всю величину будущего урожая, а только на ту его часть, которую он гарантированно сможет поставить на рынок.

Представляется, что только комплекс данных правил превратит электронные торги в подлинно биржевой механизм. Однако сами по себе эти правила рыночной игры если и могут быть созданы, то в лучшем случае лишь в результате длительной эволюции рыночных отношений, охватывающей не одно десятилетие. Поэтому развитие институциональной структуры агропродовольственного рынка зависит от способности государственных органов власти подтолкнуть и направить в продуктивное русло взаимодействие аграрного и информационного комплексов экономики.

Развитию институциональной инфраструктуры будет способствовать расширение фирменной торговли. Для этого в целях совершенствования деятельности по организации и функционированию розничных рынков Омской области необходимо провести следующие мероприятия:

- укрепление материально-технической базы и развитие инфраструктуры МУП города Омска «Муниципальные рынки города» (ремонт, приобретение современного оборудования, строительство теплых павильонов, современных складских помещений, модернизация транспортной схемы);

- формирование единого реестра арендаторов и продавцов;
- проведение комплексных мероприятий по пресечению торговли в неустановленных для этих целей местах;

- организация совместных с контрольно-надзорными и правоохранительными органами проверок безопасности товаров, реализуемых на рынках города Омска и Омской области.

Перспективной мерой развития институциональной инфраструктуры агропродовольственного рынка региона должно стать развитие информационно-консультационного обеспечения субъектов этого рынка. Последнее будет способствовать преодолению асимметрии информации, повышению информатизации аграрной сферы и созданию единой системы информационного обеспечения АПК. В настоящее время в Омской области утверждена Законом Омской области от 7 июня 2006 г. №764-ОЗ и реализуется целевая программа информатизации Омской области «Электронный регион», рассчитанная на 2006–2008 гг.

Информационное обеспечение регионального агропродовольственного рынка предусматривает создание сети региональных информационно-маркетинговых центров, мониторинг государственного и муниципального регулирования региональных и муниципальных рынков, создание региональной информационной системы «Регулирование спроса и предложения агропродовольственной продукции». Также необходимо активизировать работу по созданию единой информационно-коммуникационной сети в агропромышленном секторе, которая позволит компьютеризировать операции по поставкам оборудования, удобрений, сельскохозяйственной техники, будет способствовать развитию электронных торгов.

На наш взгляд, в области на уровне институтов управления региональным агропродовольственным рынком назрела необходимость создания специального центра по сбору и анализу коммерче-

ской информации, подготовке на этой основе управленческих решений. Поэтому в качестве одного из направлений совершенствования институциональной структуры агропродовольственного рынка региона предлагается внести изменения в структуру Министерства сельского хозяйства и продовольствия Омской области, в частности, создать специальный отдел маркетинга, а в рамках отдела маркетинга создать информационную службу с четкими функциями и ответственностью за достоверность и полноту информации.

Для развития и совершенствования информационно-консультационного обеспечения субъектов агропродовольственного рынка Омской области рекомендуется расширение перечня бесплатных услуг по предоставлению маркетинговой информации через сеть сельских информационно-консультационных центров; развитие системы распространения и передачи сельскохозяйственных знаний, информации о передовых технологиях, достижениях науки и инновациях; формирование системы финансово-технического консалтинга сельских товаропроизводителей.

Совершенствованию финансовых институтов агропродовольственного рынка региона будет способствовать организационное содействие формированию таких новых рыночных институтов как система складских свидетельств, страхование рисков сельскохозяйственного производства, осуществление залоговых операций при сбыте сельхозпродукции. В частности, введение механизма складских свидетельств будет способствовать обеспечению залога по кредитам для посевных и уборочных компаний, преодолению монополизма крупных предприятий по хранению сельскохозяйственной продукции, увеличению оборота сельхозпродукции, уменьшению потерь, связанных с неправильным хранением.

Актуальными мерами развития кадровой инфраструктуры, на наш взгляд, являются подготовка кадров, владеющих практикой маркетинга, финансово-технического консалтинга, организация курсов подготовки и переподготовки консультантов-организаторов, а также развитие системы распространения и передачи сельскохозяйственных знаний.

Все вышеобозначенные меры по развитию институциональной инфраструктуры агропродовольственного рынка Омской области

будут способствовать минимизации непроизводительных транзакционных издержек.

Совершенствование взаимодействия между организациями-производителями

В третьем разделе концепции представлены рекомендации по совершенствованию взаимосвязей между организациями, представляющими производителей агропродовольственной продукции в Омской области (табл. 3.5).

В третьем разделе концепции представлены рекомендации по совершенствованию взаимосвязей между организациями

Таблица 3.5

Совершенствование взаимосвязей между организациями, осуществляющими производство продовольственной продукции сельскохозяйственного происхождения в Омской области

Объект совершенствования	Способы совершенствования	Форма эффекта
1. Субъекты агропродовольственного рынка Омской области	1. Развитие процессов интеграции в АПК 2. Создание сельскохозяйственных потребительских и кредитных кооперативов	Повышение эффективности сельскохозяйственного производства Сокращение непроизводительных транзакционных издержек
2. Региональные производители сельскохозяйственной продукции	1. Стимулирование отечественного производителя: – ограничение импорта продовольствия посредством тарифного и нетарифного регулирования; – товарные и закупочные интервенции; – льготная налоговая политика; – льготное кредитование; – льготная политика транспортных тарифов и субсидий; – финансирование научных программ	Рост эффективности сельскохозяйственного производства Увеличение доли отечественного производителя на агропродовольственном рынке
3. ЛПХ и КФХ Омской области	1. Создание инфраструктуры ЛПХ и КФХ	Сокращение непроизводительных транзакционных издержек Развитие института кон-

Из табл. 3.5 следует, что важнейшими способами совершенствования институциональной структуры регионального агропродовольственного рынка на уровне его субъектов являются развитие процессов интеграции в АПК, создание сельскохозяйственных потребительских и кредитных кооперативов, стимулирование отечественного товаропроизводителя, формирование инфраструктуры ЛПХ и КФХ. Это объясняется тем, что основными факторами формирования эффективного и конкурентоспособного агропродовольственного рынка являются специализация, интеграция и рациональная организация производства в соответствии с природно-климатическими условиями.

Определение экономического эффекта, полученного в связи с реализацией предлагаемой концепции, включает:

1. Определение экономического эффекта, полученного при сокращении непроизводительных транзакционных издержек. Это величина сокращения потерь, обусловленных взаимодействием власти с субъектами и агентами агропродовольственного рынка, т. е. сокращением затрат вызванных усложненной процедурой регистрации земельной собственности, затрат на ускоренную регистрацию предприятий агропромышленного комплекса, необоснованным лицензированием, сертификацией, высокой активностью проверяющих органов.

2. Определение экономического эффекта, достигнутого за счет исключения из продовольственной цепочки ряда посредников.

3. Определение эффекта синергии, обусловленного взаимодействием, степенью согласованности мероприятий по совершенствованию институциональной структуры регионального агропродовольственного рынка. Так, функционирование губернских ярмарок, согласованное с созданием сети приёмно-сбытовых пунктов мясомолочной продукции будут способствовать росту благосостояния ЛПХ в большей степени, чем при поэтапной реализации мероприятий. Такой же синергетический эффект даст взаимосвязанное развитие биржевых систем, электронной торговли сельхозпродукцией и интервенционного регулирования.

Расчет ожидаемого экономического эффекта в связи с реализацией отдельных рекомендаций концепции представлен в п. 3.2.

Таким образом, положительный итог усилий по совершенствованию институциональной структуры регионального агропродовольственного рынка проявится увеличением доходной части бюджета Омской области и обеспечением комплексного подхода в создании условий для ускорения темпов роста объемов производства в АПК, что будет способствовать решению отраслевых производственных, финансовых, социальных проблем, обеспечению продовольственной безопасности региона и эффективному социально-экономическому развитию Омской области в перспективе. Более того, предлагаемая концепция позволит выработать соответствующие механизмы регулирования регионального агропродовольственного рынка: правовое обеспечение, мониторинг, контроль, прогнозирование, государственная поддержка, ценообразование.

Важно отметить, что в соответствии с данной концепцией совершенствование институциональной структуры регионального агропродовольственного рынка рассматривается как перманентный процесс в связи с тем, что экономика, а следовательно, и ее структура изменяются постоянно, а институциональная структура совершенствуется дискретно по мере увеличения удельного веса экономических преобразований и роста несоответствия между правилами игры и существующей действительностью.

3.2. Основные направления сокращения транзакционных издержек в сфере влияния рыночных институтов

Рост средних транзакционных издержек – проблема, в которой аккумулируются все другие проблемы развития институциональной структуры регионального агропродовольственного рынка. Чем больше величина средних транзакционных издержек, тем неэффективнее агропродовольственный рынок и его институциональная структура, тем более деформировано экономическое поведение субъектов рынка.

Проведенное исследование позволяет утверждать, что институциональные условия функционирования агропродовольственного

рынка Омской области далеки от оптимальных и характеризуются завышенными издержками для субъектов рынка, иначе – потерями для экономики Омской области. Следовательно, определяющим для субъектов агропродовольственного рынка должно стать стремление к сокращению таких трансакционных издержек, которые приводят к снижению затрат на единицу продукции.

Согласно анализу социально-экономических проблем в развитии институтов агропродовольственного рынка Омской области (п. 2.3) и обозначенным выше источникам непроизводительных трансакционных издержек на этом рынке, предлагается два основных направления их сокращения: первое – за счет ликвидации административных барьеров; второе – за счет сокращения числа посредников путем организации на агропродовольственном рынке Омской области электронной биржевой торговли и пунктов приёма мяса и молока у хозяйств населения.

Стратегия сокращения трансакционных издержек предполагает прежде всего измерение той их части, которая называется непроизводительными трансакционными издержками, причем тех, которые можно оценить количественно, в виде денежных затрат. Однако проблема количественной оценки таких издержек и теоретически, и практически российскими экономистами изучена слабо. Наиболее удачные попытки количественно просчитать величину повышенных трансакционных издержек представлены в статье В. Тамбовцева [199] и в коллективной монографии В. Стукача, Е. Асташовой, О. Шумаковой [192]. Отталкиваясь от методики В. Тамбовцева, мы попытались оценить ту часть явных непроизводительных трансакционных издержек агропродовольственного рынка Омской области, которые обусловлены несовершенством институтов регистрации, лицензирования, сертификации и спецификации прав собственности на земли сельскохозяйственного назначения, т. е. административными барьерами. Эмпирическая оценка этих издержек проводилась в рамках только агропродовольственного рынка Омской области, поскольку такая локализация оценочных данных позволяет достигнуть большей точности в расчетах.

Важно отметить, что получить достоверную и полную информа-

цию о составе и величине транзакционных издержек довольно сложно. Во-первых, в отечественном бухгалтерском учете понятие «транзакционные издержки» отсутствует. Во-вторых, в организациях агропромышленного комплекса учет транзакционных издержек осложняется тем, что значительная их доля носит нелегальный и неявный характер. В этой связи исходные данные для количественной оценки транзакционных издержек получают либо из официальных источников (судебные дела по экономическим преступлениям, бухгалтерская отчетность субъектов рынка, данные статистических органов), либо посредством социологического опроса участников рынка. Поскольку получить официальные сведения не представляется возможным, в качестве источника эмпирических данных мы использовали метод экспертной оценки. Состав экспертной группы в количестве 48 чел. указан в п. 2.2. Был составлен лист экспертной оценки, в котором предлагалось оценить величину затрат, связанных с регистрацией, лицензированием, сертификацией и спецификацией прав собственности на землю.

Сокращение издержек на выдел земельного участка в долевой собственности

Формальные институты, призванные обеспечить защиту и оформление прав собственности граждан на свои земельные участки,

на практике приводят к высоким транзакционным издержкам. При вступлении в права наследства на земельную долю или земельный участок необходимо сделать более 14 визитов, собрать справки, срок действия которых длится от 5 (органы юстиции) до 30 дней (налоговая инспекция). В частности, для выдела участка сельскому жителю нужно съездить в районный или областной центр и дать объявление в газете (затраты на проезд, цена объявления, затраченное время). Через месяц после первого объявления проводится собрание участников общей собственности и определяются места для первоочередного выдела участков в счет земельных долей (затраты времени). После этого определяется конкретный участок для выдела, а затем снова надо посетить областной или районный центр и дать объявление в газете (вновь затраты времени, денежные затраты на проезд и оплату объявления).

Если нет возражений других участников общей собственности, то нужно обратиться в землеустроительную компанию и заказать работы по определению границ участка, подготовке документов для постановки участка на учет (потребуется два посещения, оплата технической работы, оплата проезда до кадастровой палаты от сельского населенного пункта). Последний этап – государственная регистрация прав в юстиции. Там потребуют весь набор документов на земельную долю. Для того чтобы их собрать, необходимо посетить архив (взять постановление главы администрации на передачу прав собственности на земельную долю – бесплатно, потребуется два посещения). Учреждение юстиции посетить придется два раза. Второй раз – заплатить регистрационный сбор. Это минимальный набор издержек. Практически с собственника земельной доли в регистрационной палате потребуют еще предоставить выписку из решения кадастровой палаты об общем участке долевой собственности. Если такой участок не поставлен на учет, то первоначальное право на долю не будет зарегистрировано и сам выдел участка в счет доли станет невозможным.

Минимальные временные затраты при выделении участка в счет земельной доли, определенные законом, должны составлять от 2 до 5 мес. На практике они в два-четыре раза выше. Кроме того, надо учесть транспортные расходы (все организации находятся в районных центрах), ожидания в очередях в неприспособленных для прохождения такого количества людей помещениях.

Таблица 3.6

Структура транзакционных издержек на выдел земельного участка в долевой собственности и подтверждение права собственности (данные 2007 г.)

Вид издержек	Величина издержек
<i>Неявные</i>	
Визиты, количество	14
Мероприятия, количество	6
Минимальные затраты времени на стояние в очередях, ч	32
Минимальный срок процедуры, мес	4–10
<i>Явные</i>	
Денежные затраты, руб.	≈ 3000

Из табл. 3.6 следует, что только *явные*, т. е. измеряемые в денежной форме, транзакционные издержки на выдел одного земельного участка по минимуму составляют около 3 тыс. руб. Но для данной ситуации очень велики *неявные*, временные затраты.

Для количественной оценки издержек на выдел земельного участка в долевой собственности и подтверждения права собственности использовалась формула (1):

$$\text{СИВзу} = \text{ЧХ} \times \text{ИИВзу}, \quad (1)$$

где СИВзу – совокупные денежные издержки всех хозяйств агропродовольственного рынка региона в связи с выделением земельного участка в долевой собственности и подтверждения права собственности;

ЧХ – число хозяйств сферы агропродовольственного рынка, подтверждающих право собственности на земельный участок в течение года на территории Омской области;

ИВзу – средние минимальные денежные издержки одного хозяйства в связи с выделением земельного участка в долевой собственности и его регистрации.

По данным Управления по земельным ресурсам Омской области, в 2007 г. право собственности на земельный участок зарегистрировали 281 100 ЛПХ и 463 КФХ хозяйств. Это значит, что транзакционные издержки, обусловленные спецификацией и защитой прав собственности на землю, в 2007 г. составили $(281\,100 + 463) \times 3 \text{ тыс. руб.} = 844,7 \text{ млн руб./год}$. Такой высокий уровень транзакционных издержек в условиях действующих рыночных институтов является основным препятствием осуществления сельскими жителями своих прав на землю. Более того, игнорирование значения этого вида транзакционных издержек на практике приводит к тому, что собственники земельных долей легко продают свои доли по доверенности. Выгода их понятна – все эти издержки берет на себя покупатель, который, как правило, имеет больше средств и необходимых связей для осуществления всех необходимых процедур. Таким образом, высокая доля непроизводительных транзакционных издержек способствует изменению состава собственников земельных долей.

Следовательно, первостепенной задачей сокращения транзакционных издержек, обусловленных спецификацией прав собственности на землю, является введение упрощенной процедуры выделения земельного участка из долевой собственности и его регистрации. Экономический эффект для КФХ и ЛПХ Омской области подобной меры по минимальным оценкам составит 844,7 млн руб./год.

Поскольку высокий уровень данного вида транзакционных издержек обусловлен действиями федеральной власти, изменить положение также может только федеральная власть. В этой связи Государственной Думой 23 ноября 2007 г. был принят федеральный закон №268-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросу оформления в упрощенном порядке прав наследников, а также иных граждан на земельные участки». Данный закон облегчает процедуру государственной регистрации прав на земельные участки в случае вступления в права наследства, вносит некоторые поправки к ранее принятым федеральным законам, регулирующим порядок предоставления земельного участка на праве пожизненного наследуемого владения или постоянного (бессрочного) пользования.

Сокращение издержек регистрации юридических лиц

Регистрация является значительной составляющей транзакционных издержек субъектов агропро-

довольственного рынка. Данные опроса свидетельствуют, что регистрация предприятия обходится по минимальным оценкам в 8 000 руб. (постановка на учет в налоговой инспекции – 2 500 руб., регистрационный сбор в зависимости от организационно-правовой формы и уставного капитала в минимальном значении – 5 000 руб., открытие счета в банке – 500 руб.). В действительности денежные сборы при регистрации юридического лица невелики, но имеют место значительные временные потери субъектов рынка. Именно с этим явлением и связана отмеченная участниками опроса распространенность регистрации по принципу «одного окна». Тем самым средства, отвлекаемые на регистрацию, непроизводительно увеличиваются, что свидетельствует о несовершенстве институциональной структуры агропро-

довольственного рынка и актуальности предложения президента Д. Медведева о введении уведомительного характера регистрации малых предприятий.

Для количественной оценки издержек регистрации использовалась формула (2):

$$ИР = ЧФ \times СР, \quad (2)$$

где ИР – месячные издержки субъектов агропродовольственного рынка региона на регистрацию;

ЧФ — среднее количество фирм сферы агропродовольственного рынка, регистрируемых за месяц на территории Омской области;

СР – средняя стоимость регистрации.

В Омской области в 2007 г. зарегистрировано 105 сельскохозяйственных предприятий и 75 предприятий перерабатывающих сельскохозяйственную продукцию, по предприятиям торговли статистика с выделением торговли агропродовольственными товарами отсутствует, поэтому расчеты носят примерный характер. Принимая издержки регистрации каждого юридического лица за 8 000 руб., получаем общее значение транзакционных затрат на регистрацию 1,44 млн руб./год ($180 \times 8\,000$ руб.).

Сокращение издержек лицензирования

Следует отметить тенденцию расширения из года в год списка видов деятельности, подлежащих лицензированию, и усложнение процедуры лицензирования за счет привлечения новых документов, что несет дополнительные издержки и неудобства субъектам агропродовольственного рынка Омской области. Однако из всех опрошенных нами респондентов лицензирование проходили только двое. В связи с малой репрезентативностью выборки в оценку транзакционных издержек организаций агропродовольственного рынка Омской области полученные нами данные не включены.

Сокращение издержек обязательной сертификации товаров и услуг

По минимальным оценкам Госстандарта России, только прямая плата за сертификацию (без учета неформальных транзакционных издержек предпринимателей) составляет 120–150 млн долл. в год [102, с. 75]. Меж-

ду тем многие товары (особенно технологически сложные), присутствующие на российском рынке, сертификацию легальным способом пройти не могут из-за отставания в пересмотре российских стандартов. Если эти товары продаются, то можно с уверенностью утверждать, что субъекты рынка решили данную проблему неформальным образом (речь идет о фиктивной сертификации). Частично прямая плата за сертификацию и издержки фиктивной сертификации способствуют росту транзакционных издержек, включаемых в стоимость товаров. Отсутствует также механизм передачи внушительных штрафных санкций, которые несут участники агропродовольственного рынка согласно закону «О защите прав потребителей» за продажу товаров ненадлежащего качества, прямому виновнику появления этих товаров в торговой сети – сертификационному органу. Полученные в результате проведенного опроса сведения свидетельствуют, что часто продавцы агропродовольственной продукции подделывают слабо защищенный сертификат или продают партию товаров по сертификату предыдущей партии. Это значит, что система сертификации не достигает цели своего назначения. Но для ведения текущей хозяйственной деятельности сертификаты соответствия необходимы, поэтому, несмотря на то что сертификаты должны выдаваться с покупаемой партией товаров бесплатно, часто соответствующий пакет документов покупается. Во многом подобная практика инициирует расширение противоправных действий хозяйствующих субъектов по подделке сертификатов соответствия. Один из наших респондентов, руководитель торгового предприятия по продаже продуктов питания, отметил: «Дело даже не в суммах, которые мы платим за сертификаты, благо они не очень велики. Просто все так делают – и зачем же мне платить больше? Так и разориться недолго».

Для количественной оценки издержек обязательной сертификации товаров использовалась формула (3):

$$\text{ИСт} = \text{И} \times \text{Ч}, \quad (3)$$

где ИСт – издержки субъектов агропродовольственного рынка региона, связанные с обязательной сертификацией товаров;

И – средние издержки одного предприятия на покупку сертификатов соответствия;

Ч – численность организаций агропродовольственного рынка региона, вынужденных закупать сертификаты соответствия.

Затраты одного торгового предприятия на закупку сертификатов вместе с закупаемой партией товаров в среднем оцениваются участниками опроса в 400 руб./мес. Умножаем на количество агропродовольственных организаций Омской области, вынужденных закупать сертификаты (2 250 руб.), и получаем транзакционные издержки субъектов агропродовольственного рынка равными 10,8 млн руб./год. Эти затраты на закупку сертификатов могли бы быть доходом торговых предприятий.

Сокращение издержек, обусловленных деятельностью института проверяющих органов Точное количество даже федеральных проверяющих органов неизвестно. По минимальным оценкам официальных источников их насчитывается 58 [102]. По результатам опроса субъекты агропродовольственного рынка Омской области в 2007 г. насчитали от 12 до 19 региональных проверяющих организаций. Само количество проверок документации, не имеющей прямого отношения к деятельности самих проверяющих органов, позволяет говорить не о прагматической заботе о безопасности деятельности и продукции для конечного потребителя, а скорее о личной заинтересованности инспекторов. Соответственно растут и непроизводительные транзакционные издержки на договоренности по снижению штрафных санкций, на штрафы и т.д. Штрафные санкции и «отступные» проверяющим органам тесно переплетены, и для участников рынка они психологически совершенно одинаковы. Поэтому представляется нецелесообразным разграничивать выплаты на теневые и официальные, в данной работе они исследуются как единое целое. Участвующие в опросе оценивают совокупные выплаты (с наложенными штрафами) проверяющим органам в торговле Омской области примерно в 800 руб./мес на одно рабочее место. Данные для сопоставления отсутствуют. Результаты исследований И. Клямкина и Л. Тимофеева [102] в целом совпадают с нашими результатами. Так, по их данным, полученным в ходе углубленных интервью с хозяйственными руководителями в г. Москве, совокупные выплаты составляют в

сфере организованной розничной торговли около 1 000 руб./мес на одно рабочее место.

Издержки работы торговых организаций, связанные с деятельностью проверяющих органов, рассчитывались по формуле (4):

$$\text{ИП} = 3 \times Ч \times k \times 12, \quad (4)$$

где ИП – издержки торговых предприятий региона, связанные с деятельностью проверяющих органов, руб./мес;

3 – средние затраты торговых предприятий региона, связанные с деятельностью проверяющих органов в расчете на одного занятого работника, руб./мес;

Ч – численность работников, занятых в торговле региона, чел.;

k – коэффициент распространенности вымогательств проверяющих органов на агропродовольственном рынке региона;

12 – количество месяцев в году.

В 2007 г. в торговле Омской области занято около 12,5 тыс. работников. Оценивая ежемесячные издержки, связанные с деятельностью проверяющих органов, в 800 руб. в расчете на одного занятого, получаем величину совокупных непроизводительных затрат – 10 млн руб./мес. Поскольку участники рынка выделяют проблему проверок текущей хозяйственной деятельности в качестве одной из основных проблем осуществления текущей хозяйственной деятельности и считают вымогательства чиновников широко распространенным явлением, то полученная оценка соответствует действительности. Однако, поскольку лично приходилось сталкиваться с вымогательствами 70% опрошенных (20% отказались отвечать на вопрос), то коэффициент распространенности вымогательств проверяющих органов на агропродовольственном рынке региона составит 0,7. Таким образом, совокупные непроизводительные транзакционные издержки, связанные с деятельностью проверяющих органов составляют, как минимум, 84 млн руб./год ($800 \times 12 \times 500 \times 0,7 \times 12$).

Исходя из полученных оценочных данных по непроизводительным транзакционным издержкам, обусловленным институтами регистрации, лицензирования, сертификации, проверяющих органов, спецификации и защиты прав собственности, интегральная оценка степени несовершенства институциональной структуры агропродовольственного рынка региона составит 0,7.

вольственного рынка Омской области равна 940,94 млн руб./год (844,7 + 1,44 + 10,8 + 84). Это значит, что в результате сокращения транзакционных издержек, обусловленных административными барьерами, область может получить экономический эффект в размере 940,94 млн руб./год (табл. 3.7).

Таблица 3.7

**Экономический эффект от сокращения транзакционных издержек,
обусловленных административными барьерами,
на агропродовольственном рынке Омской области (данные 2007 г.)**

Показатель	Экономический эффект, млн руб./год
Величина сокращения транзакционных издержек, обусловленных институтом спецификации прав собственности	844,7
Величина сокращения транзакционных издержек, обусловленных институтами регистрации юридических лиц и обязательной сертификации товаров и услуг	12,24
Величина сокращения транзакционных издержек, обусловленных институтом проверяющих органов	84
Интегральная оценка сокращения транзакционных издержек	940,94

**Снижение издержек
за счет сокращения
числа мелких посредников**

Важным направлением снижения транзакционных издержек является сокращение числа посредников путем организации на агропродовольственном рынке Омской области электронной биржевой торговли и пунктов приёма мяса и молока у хозяйств населения.

Нами предлагается внедрение электронной торговли на базе Интернета на зерновом рынке. Эта форма оптовой торговли будет способствовать сокращению транзакционных издержек при заключении сделок, как у покупателей, так и у продавцов зерна (табл. 3.8). По экспертным оценкам, электронная биржевая торговля зерном позволяет экономить транзакционные издержки по всем видам транзакций и тем самым дает возможность оптимизировать коммерческие отношения между участниками рынка, сокращать время на поиск партне-

ров и на организацию самих сделок, экономить средства, а следовательно, извлекать дополнительные доходы для всех участников.

Таблица 3.8

**Экспертная оценка степени экономии за счет сокращения
транзакционных издержек в результате применения электронных торгов**

Информационно-рыночная система	Транзакционные издержки				
	Получение информации	Ведение переговоров	Измерение	Спецификация и защита прав собственности	Оппортунистическое поведение
«Зерно Он-Лайн»	+	+	–	–	–
МТС «Зерно»	+	+	–	–	–
СЭТ	++	++	++	+	+

Примечание. «++» – полностью обеспечивает экономию; «+» – обеспечивает экономию частично; «–» – не обеспечивает экономию вообще.

По расчетам исследований, проведенных на кафедре экономики и управления сельскохозяйственным производством Омского государственного аграрного университета, создание системы электронных торгов зерном позволит уменьшить транзакционные издержки на 15–20% для всех участников рынка и снизить цену закупаемого сельскохозяйственного сырья для перерабатывающих предприятий в среднем на 10–15% [189, 192].

Актуальным направлением снижения средних транзакционных издержек является сокращение числа посредников за счет организации пунктов приёма мяса и молока у хозяйств населения, которые производят свыше 53 % молока и 49,5% мяса в области. Отсутствие эффективной системы заготовки, реализации и низкая товарность не позволяют использовать данную сырьевую базу. Для решения этой проблемы необходимо продолжить работу по реализации закона Омской области «Развитие малых форм хозяйствования в агропромышленном комплексе до 2010 года» и создать в области сеть пунктов по приёму мяса и молока. Сложившийся в области подход к формированию пунктов исключает первичную переработку на пункте. Нами предлагается создавать пункты приема продукции, осуществляющие

первичную переработку, поэтому пункты приёма нужно оборудовать, во-первых, холодильными мощностями для временного хранения сельхозпродукции (так, пункт по приёму мяса должен обязательно включать мини-бойню, пункт по приёму молока – оборудование для сепарирования); во-вторых – аналитическими приборами для определения количества и качества принимаемой продукции. Принятое у населения молоко можно реализовывать близлежащим перерабатывающим предприятиям. Расчет с сельчанами необходимо производить на месте по факту получения продукции. Чтобы получить стимулирующий экономический эффект, цены по принимаемой продукции должны быть выше, чем у переработчиков и перекупщиков. Следует также отметить, что создание пунктов приёма молока и мяса у хозяйств населения целесообразно лишь в районах мясомолочной специализации.

На основе данных 2007 г. мы рассчитали экономический эффект, который можно получить, организовав пункты приема мяса у личных подсобных хозяйств Саргатского и Исилькульского районов. Производительность мини-боен и необходимая ёмкость холодильных установок определялась исходя из ресурсного потенциала сельских поселений этих районов, в соответствии с товарностью мясной продукции личных подсобных хозяйств 40% и оптимальной возможной товарностью 75%, с учётом сезонных колебаний в производстве сырья. В частности, предполагается, что будут использоваться мини-бойни производства НПО «Прис» (Московская обл.), холодильные камеры производства ООО «Хладотехника» (Новосибирская обл.), размер заработной платы 5 000 руб./мес, при режиме работы пункта по приему и сбыту мяса 7 мес в году. Пунктами получена прибыль в основном за счёт реализации свинины в полутушах. Производство мяса крупного рогатого скота практически всегда убыточно, что характерно для отрасли в целом. Расчет представлен в табл. 3.9.

Ресурсный потенциал по производству мяса в сельских поселениях Саргатского района – 59 т (в живой массе) в год. При закупочной цене 70 руб./кг в физической массе и цене реализации перерабатывающему предприятию 87 руб./кг говядины и 95 руб./кг свинины в физической массе, с учетом текущей товарности, общий экономический эффект для личных подсобных хозяйств составит 590 тыс. руб./год.

Затраты на организацию пункта – 2,5 млн руб., срок окупаемости затрат 6–7 лет.

Таблица 3.9

**Расчет затрат и экономической эффективности организации пунктов
по приёму и сбыту мяса у личных подсобных хозяйств
в сельских поселениях Саргатского и Исилькульского районов, руб./год.**

Показатель	Район	
	Исилькульский	Саргатский
<i>При товарности 40%</i>		
Производственные издержки, в том числе:	8 145 000	4 845 000
затраты на сырьё	6 860 000	4 130 000
заработная плата	370 000	265 000
электроэнергия	450 000	230 000
вода	200 000	90 000
канализация	190 000	75 000
топливо	75 000	55 000
Затраты на оборудование	5 100 000	2 475 000
Поступление от реализации продукции (полутуши)	8 918 000	5 369 000
Валовая прибыль пункта	773 000	524 000
Экономический эффект для ЛПХ	Около 980 000	Около 590 000
<i>При товарности 75%</i>		
Производственные издержки, в том числе:	14 245 000	8 500 000
затраты на сырьё	12 000 000	7 300 000
заработная плата	648 000	400 000
электроэнергия	787 000	395 000
вода	350 000	160 000
канализация	330 000	150 000
топливо	130 000	95 000
Затраты на оборудование	6 570 000	3 020 000
Поступление от реализации продукции (полутуши)	15 600 000	9 395 000
Валовая прибыль пункта	1 355 000	895 000
Экономический эффект для ЛПХ	Около 1 715 000	Около 1 035 000

Ресурсный потенциал по производству мяса в сельских поселениях Исилькульского района – 98 т (в физической массе) в год. При тех же ценах общий экономический эффект для личных подсобных хозяйств составит 980 тыс. руб.; затраты на организацию пункта – 5 млн руб. Срок окупаемости затрат 3–4 года.

Из табл. 3.9 следует, что при товарности 40% доход ЛПХ сельских поселений Саргатского района увеличится на 590, а Исилькульского – на 980 тыс. руб.; при товарности 75% – соответственно на 1035 и 1715 тыс. руб. Помимо этого, организация пунктов приёма мяса и молока у ЛПХ позволяет увеличить ресурсную базу для перерабатывающих предприятий. В районах будут созданы дополнительные рабочие места, прекратится отток жителей в город.

Предлагаемый подход к формированию пунктов приёма сельхозпродукции высокзатратный, но более эффективный, так как способствует повышению качества сырья и росту товарности ЛПХ, а стоимость, добавленная в процессе первичной переработки, со временем окупает все затраты. Более того, пункты приёма мяса и молока выполняют функцию увеличения благосостояния жителей села за счёт эффективной организации сбыта сельхозпродукции. Источником финансовых средств для организации пунктов по приёму мяса у личных подсобных хозяйств в сельских поселениях Саргатского и Исилькульского районов на возвратной основе могут стать средства областного бюджета, выделяемые на реализацию национального проекта «Развитие АПК». Также возможно привлечение инвесторов.

Таким образом, сокращение непроизводительных транзакционных издержек регионального агропродовольственного рынка за счет оптимизации отношений субъектов рынка с органами государственного управления по минимальным оценкам позволит увеличить доходную часть бюджета области на 940,94 млн руб./год; сокращение числа посредников посредством организации на агропродовольственном рынке Омской области электронной биржевой торговли зерном позволит уменьшить средние транзакционные издержки на 15–20% для всех участников рынка и снизить цену закупаемого сельскохозяйственного сырья для перерабатывающих предприятий в среднем на 10–15%; сокращение числа посредников посредством организации пунктов приёма мяса и молока у хозяйств населения позволит увеличить доход личных подсобных хозяйств населения Саргатского и Ис-

илькульского районов Омской области на 1,57 млн руб. при товарности 40% и 2,75 млн руб. при товарности 75%.

3.3. Государственное регулирование рыночных институтов на агропродовольственном рынке региона¹

Необходимость и сущность государственного регулирования институтов агропродовольственного рынка

Становление и дальнейшее развитие рыночных институтов в агропромышленном комплексе российской экономики связано с необходимостью усиления

роли государственного регулирования в силу ограниченных возможностей саморегулирования вышеназванного сектора. Более того, сами нормы и правила прямо выступать на рынке не могут, они реализуются через соответствующие институциональные отношения, которые выстраиваются между институтами управления и субъектами рынка. Следовательно, имеет место объективная необходимость использования государственного регулирования институциональной структуры агропродовольственного рынка как на национальном уровне, так и на уровне региона. Кроме того, в связи с развитием компьютерной индустрии и технологическими изменениями в экономике меняется роль государства, оно все больше играет роль института, регулирующего и координирующего систему взаимоотношений субъектов рынка, призванного обеспечить наиболее эффективную и социально ориентированную рыночную инфраструктуру. На фоне бурного развития надгосударственных производственных и информационных структур (ТНК, INTERNET), институт государства является практически единственным институтом, имеющим возможность регулировать их развитие в соответствии с социально-экономическими интересами региона и нации. Данное положение закреплено законодательно: в стратегии развития экономики агропродовольственного комплекса до 2010 г., подготовленной специалистами Минсельхоза России и Россельхозакадемии [148], отмечено, что ведущая роль в решении системных проблем АПК отведена государству.

¹ В написании п. 3.3 третьей главы принял участие канд. экон. наук, доцент Новосибирского государственного аграрного университета С.В. Шелковников.

Общее представление о государственном регулировании институтов агропродовольственного рынка, предлагаемых современной наукой и практикой, отражено на рис. 3.1.

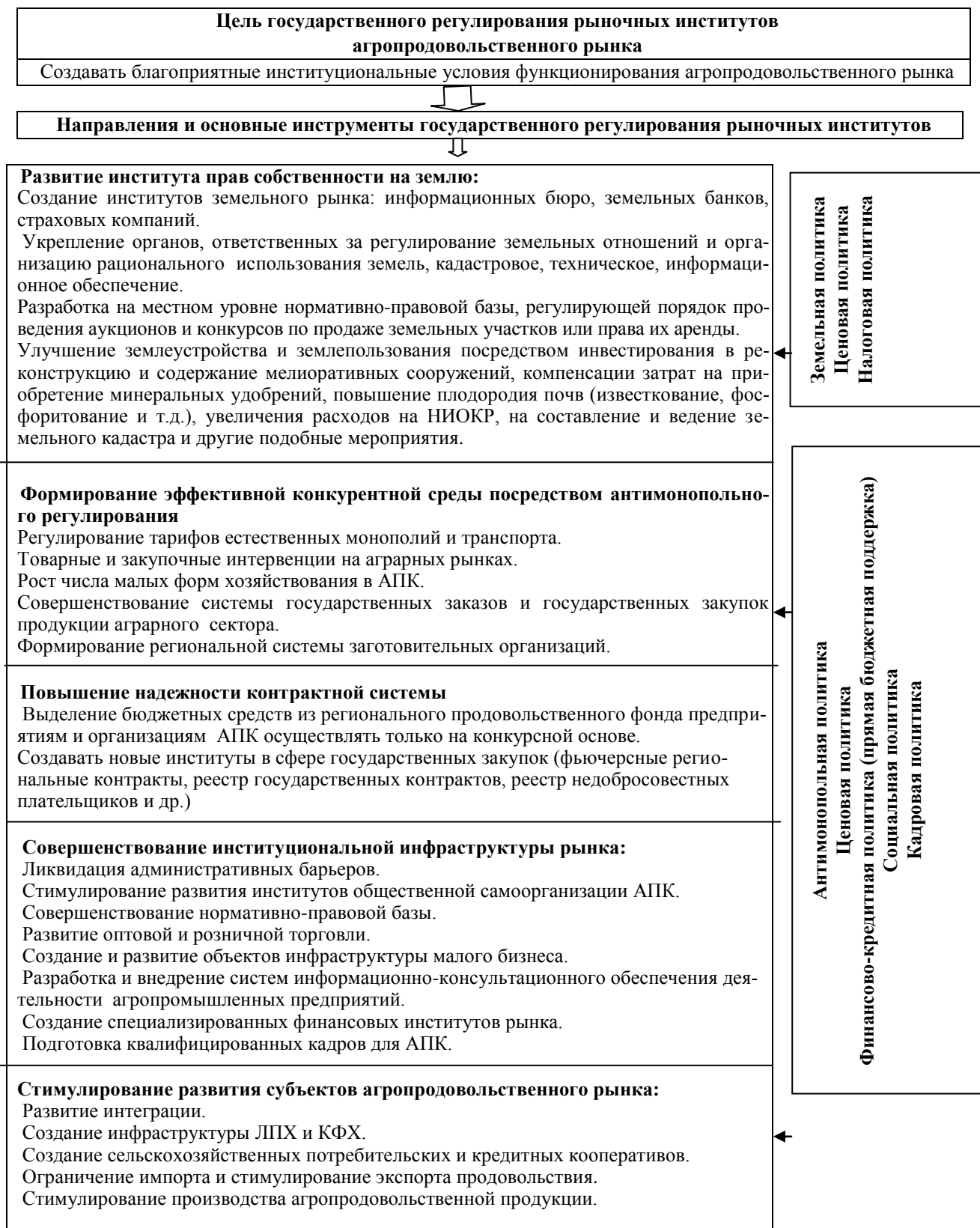


Рис. 3.1. Цель, направления и основные инструменты государственного регулирования институтов агропродовольственного рынка

В соответствии с рис. 3.1 государственное регулирование институциональной структуры оказывает тройное воздействие на участников рынка. Во-первых, оно задаёт рамки допускаемых законодательством действий домохозяйств и фирм. Во-вторых, инициирует поток информации, влияющей на хозяйственные решения участников рынка. В-третьих, изменяет элементы самой институциональной структуры, открывая возможности модернизации рыночных институтов.

Основные институциональные задачи Правительства Омской области

Приоритетной задачей государства в лице Правительства Омской области является *обеспечение спецификации и защиты прав собственности*. В качестве механизма распределения прав собственности выступает рынок, а государство должно корректировать этот процесс таким образом, чтобы распределение прав собственности на рынке достигалось при трансакционных издержках, равных нулю. Реализация данного направления предполагает осуществление региональным правительством такого комплекса мер:

1. Муниципальный контроль за использованием земельных ресурсов.
2. Создание под контролем регионального правительства рыночного оборота земли с учетом наиболее эффективного ее использования и расширения института аренды.
3. Создание институтов земельного рынка: информационных бюро, земельных банков, страховых компаний.
4. Укрепление органов, ответственных за регулирование земельных отношений и организацию рационального использования земель, кадастровое, техническое, информационное обеспечение.
5. Разработка на местном уровне нормативно-правовой базы, регулирующей порядок проведения аукционов и конкурсов по продаже земельных участков или права их аренды. Это одно из основных условий вовлечения земли в хозяйственный оборот.

В качестве актуального направления государственного регулиро-

вания институтов агропродовольственного рынка Омской области следует рассматривать содействие региональных органов власти *развитию института конкуренции*. Не решив эту задачу, нельзя создать эффективный рыночный механизм. «Насаждать» конкуренцию можно путем увеличения числа независимо хозяйствующих субъектов. Рост числа малых форм хозяйствования в АПК свидетельствует об уровне развития конкуренции и должен поддерживаться Правительством Омской области. Развитию института конкуренции призвано содействовать распределение государственных заказов и государственных закупок продукции аграрного сектора на конкурсной основе. Правительству Омской области необходимо обеспечить конкуренцию между частными и государственными компаниями на рынке сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия.

В случае неэффективности или отсутствия желаемых результатов государственные предприятия не должны получать дополнительные финансовые вливания и стоять перед перспективой потери заказов со стороны государства. На формирование конкурентной среды также направлены товарные и закупочные интервенции государства на сельскохозяйственных рынках. Большую роль в развитии конкуренции на агропродовольственном рынке может сыграть региональная система заготовительных организаций. Через эту систему должны решаться вопросы не только надежного обеспечения потребностей населения региона в продуктах питания, но и проблемы в отношениях сельского хозяйства с перерабатывающей промышленностью, торговлей и другими отраслями, закупающими его продукцию.

Благодаря региональной системе заготовок сельскохозяйственной продукции можно достичь сокращения количества промежуточных звеньев в ее реализации. В этой связи региональному правительству необходимо проводить работу по развитию и совершенствованию сети заготовительных организаций, заниматься проблемами формирования регионального продовольственного фонда. Также традиционной мерой, направленной на развитие конкуренции, является регулирование тарифов естественных монополий и транспорта.

Важной задачей Правительства Омской области в плане регулирования рыночных институтов является *повышение надежности контрактной системы*. Реализация этого направления достигается бла-

годаря тому, что выделение бюджетных средств из регионального продовольственного фонда предприятиям и организациям АПК должно осуществляться только на конкурсной основе. Повышению надежности контрактной системы в сфере государственных закупок также будет способствовать формирование таких новых институтов, как фьючерсные региональные контракты, реестр государственных контрактов, реестр недобросовестных плательщиков.

Важным объектом государственного регулирования институциональной структуры агропродовольственного рынка должна стать его инфраструктура. В этом направлении Правительству Омской области необходимо сосредоточиться на решении следующих задач: оптимизация роли государства на агропродовольственном рынке, совершенствование нормативно-правовой базы рыночных трансакций, развитие оптовой и розничной торговли, создание и развитие объектов инфраструктуры малого бизнеса, развитие системы информационно-консультационного обеспечения, развитие финансовых институтов рынка.

В процессе государственного регулирования институциональной инфраструктуры регионального агропродовольственного рынка необходимо учитывать задачу «интеграции России в общеевропейское экономическое и социальное пространство», сформулированную в Коллективной стратегии ЕС по отношению к России 3 июня 1999 г. Речь идет о создании между ЕС и Россией зоны свободной торговли, а затем и единого экономического пространства в результате постепенного сближения законодательства и стандартов.² Другими словами, предстоит использование европейских критериев в качестве институциональных ориентиров социально-экономической трансформации России.

Целевая установка на адаптацию России к европейским институтам получила отражение в разработке следующих правительственных документов, касающихся непосредственно агропродовольственного рынка: «Основные направления социально-экономической политики Правительства РФ на долгосрочную перспективу» (одобрены на заседании Правительства РФ 28 июня 2000 г.); «Стратегия социально-

² В Европе существует Европейское экономическое пространство (ЕЕА), которое включает страны ЕС: Норвегию, Исландию, Лихтенштейн. Все эти страны и Швейцария входят также в Европейскую зону свободной торговли. Участие в ЕЕА означает принятие входящими в него странами хозяйственного законодательства стандартов ЕС.

экономического развития России на период до 2010 года» (обсуждена Правительством РФ и направлена Президенту РФ в мае 2001 г.).

На территории Омской области аналогичные ориентиры государственного регулирования агропродовольственного рынка нашли отражение в следующих документах: постановление Правительства Омской области «О концепции развития АПК Омской области до 2010 года» от 27 декабря 2004 г. №90-п; Стратегия социально-экономического развития Омской области до 2010 года // Приложение к Указу губернатора Омской области от 13 февраля 2006 г. №18; закон Омской области от 5 января 2006 №742-03 «О программе социально-экономического развития Омской области на среднесрочную перспективу (2006–2008 годы)».

В названных документах в качестве приоритетного направления стратегии выдвигается задача снятия административных барьеров в экономике, поскольку основное несоответствие институциональной структуры агропродовольственного рынка России европейским критериям связано с административными барьерами ведения текущей хозяйственной деятельности.

Обязательным направлением региональной политики Омской области по совершенствованию институциональной структуры рыночного хозяйства должно стать стимулирование развития субъектов агропродовольственного рынка. В данном направлении для Омской области актуально развитие интеграции, сети сельскохозяйственных производственных и сбытовых кооперативов, стимулирование экспорта и ограничение импорта продовольственных товаров, поддержка малых форм хозяйствования в АПК, создание инфраструктуры малого бизнеса. В систематизированном виде механизм государственного регулирования институтов агропродовольственного рынка Омской области представлен в табл. 3.10.

Таблица 3.10

**Механизм государственного регулирования институтов
агропродовольственного рынка Омской области**

Направления регулирования	Методы воздействия	Форма эффекта
1	2	3
1. Развитие института прав собственности на землю	Муниципальный контроль использования земельных ресурсов	Снижение непроизводительных транзакционных издержек

Продолжение табл. 3.10

1	2	3
	<p>Создание под контролем регионального правительства рыночного оборота земли и расширение института аренды</p> <p>Создание институтов земельного рынка</p> <p>Укрепление органов, ответственных за регулирование земельных отношений и организацию рационального использования земель, кадастровое, техническое, информационное обеспечение.</p> <p>Разработка на местном уровне нормативно-правовой базы, регулирующей порядок проведения аукционов и конкурсов по продаже земельных участков или права их аренды</p>	<p>Приток инвестиций в сельское хозяйство</p>
2. Формирование эффективной конкурентной среды	<p>Регулирование тарифов естественных монополий и транспорта</p> <p>Конкурсная форма распределения государственных заказов и государственных закупок агропродовольственной продукции</p> <p>Товарные и закупочные интервенции регионального правительства на агропродовольственном рынке</p> <p>Совершенствование сети заготовительных организаций</p>	<p>Повышение экономической эффективности деятельности АПК</p>
3. Повышение надежности контрактной системы	<p>Формирование новых институтов: фьючерсные региональные контракты, реестр государственных контрактов, реестр недобросовестных контрагентов</p>	<p>Снижение непроизводительных транзакционных издержек</p> <p>Снижение риска оппортунизма</p>

	вестных плательщиков	
--	----------------------	--

Окончание табл. 3.10

1	2	3
4. Совершенствование институциональной инфраструктуры рынка	Совершенствование нормативно-правовой базы рыночных транзакций Координация региональных решений и решений федерального центра Снятие административных барьеров Развитие оптовой и розничной торговли; Создание и развитие объектов инфраструктуры малого бизнеса Развитие системы информационно-консультационного обеспечения Развитие финансовых институтов рынка	Уменьшение информационной неопределенности Снижение непроизводительных транзакционных издержек
5. Стимулирование развития субъектов агропродовольственного рынка	Развитие интеграции Развитие сети сельскохозяйственных производственных и сбытовых кооперативов Стимулирование экспорта и ограничение импорта продовольственных товаров Поддержка малых форм хозяйствования в АПК Создание инфраструктуры малого бизнеса	Повышение экономической эффективности деятельности АПК

Кластер как инструмент государственного регулирования взаимодействия институтов рынка

взаимовыгодного сотрудничества производственных, перерабатывающих, финансовых, торговых предприятий и их функционирования как единой системы. Дело в том, что государственное регулирование

Реализация вышеобозначенного механизма видится нам в координации на основе разработки организационных форм

агропродовольственного рынка более эффективно проявляет себя на уровне постоянно взаимодействующих структур в форме кластерных формирований, чем на уровне огромного количества разрозненных экономических субъектов. Экономический механизм функционирования кластеров предполагает определенный порядок взаимодействия участников формирования между собой и органами управления. Поэтому создание кластеров можно рассматривать как косвенный метод, а сами объединения как инструмент государственного регулирования институтов регионального агропродовольственного рынка.

Кластер охватывает всю цепочку создания агропродовольственных товаров, начиная от их производства и завершая сбытом, создают благоприятные условия для осуществления экономической деятельности, снятия взаимных барьеров и тем самым способствуют снижению транзакционных издержек, уровень которых в настоящее время на агропродовольственном рынке высок. С позиций институционального анализа положительный эффект кластеризации на агропродовольственном рынке заключается не только в объединении его экономических субъектов но и в углублении их взаимодействия, а значит, в развитии связей между всеми подсистемами институциональной структуры регионального агропродовольственного рынка, государства, научных учреждений и др.

По опыту экономически развитых стран наиболее перспективной формой с точки зрения адаптации к современным условиям хозяйствования в АПК является кластерная политика. В современных условиях между субъектами агропродовольственного рынка устанавливаются связи нового типа, создаются новые продовольственные цепочки, идет формирование принципиально иной рыночной инфраструктуры, меняется роль государства. Это значит, что меняются институциональные условия хозяйственной деятельности, которые объективно обуславливают переход к кластерной интеграции. В свою очередь процессы формирования и функционирования кластеров способствуют изменениям институциональной среды и институциональной структуры экономики. Другими словами, в результате кардинальных изменений институциональных условий хозяйственной деятельности возникает объективная необходимость в новых институциональных формах этой деятельности. Одновременно появление новых институциональных форм инициирует очередные изменения институциональных условий. Поэтому кластер одновременно является новым инсти-

туциональным образованием агропродовольственного рынка и инструментом государственного регулирования рыночных институтов, а развитие рынка и совершенствование его институциональной структуры предполагает активное использование кластерного подхода в государственном регулировании агропродовольственного рынка и его институтов, продуманной кластерной политики.

Процессы формирования и функционирования кластеров впервые были комплексно проанализированы в работах лауреата Нобелевской премии М. Портера, который изучал конкурентные позиции более 100 отраслей экономики в западноевропейских странах и США. По его мнению, в современной экономике, особенно в условиях глобализации, традиционное деление экономики на секторы или отрасли утрачивает свою актуальность. На первое место выходят кластеры – системы взаимосвязей фирм и организаций [158]. Основное отличие кластера от территориально-производственного комплекса состоит в том, что кластер позволяет максимально учитывать принципы рыночного механизма.

Мы придерживаемся такого определения кластера, которое чаще всего используются в отечественной экономической литературе. Кластер – это добровольное взаимодействие на территориальном уровне предприятий, функционирующих в определенной сфере и тесно сотрудничающих с научными учреждениями, финансово-кредитными организациями и органами местной власти с целью повышения конкурентоспособности собственной продукции и содействия экономическому развитию региона.

Основной механизм функционирования любого кластера – взаимодействие всех основных участников: малых и крупных предприятий, органов власти, инфраструктурных организаций и др., – направленное на оптимизацию условий совместного развития, приводящего к синергетическому эффекту. В связи с этим важнейшим отличием формирований кластерного типа от других форм организации производства является то, что в рамках кластера внимание фокусируется не на отдельных отраслях, а на связях между отраслями, предприятиями и организациями. Подобные связи способствуют развитию производства и конкуренции, упрощению доступа к новейшим технологиям, распределению рисков в различных видах совместной деятельности, совместному выходу на внешние рынки, решению инфраструктурных

вопросов, организации совместных исследований и процесса подготовки и переподготовки кадров, снижению издержек на производство продукции и т.д. Кластеры обеспечивают сохранение хозяйственной самостоятельности предприятий, способствуют привлечению инвестиций с целью внедрения и совершенствования интенсивных ресурсосберегающих технологий. В рамках кластера прорабатываются основные проблемы активизации бизнеса, сбыта, повышения качества продукции, ценообразования, налогообложения, сельской кооперации, маркетингового обеспечения и другие насущные вопросы АПК.

Кластеры рассматриваются как связующий элемент вертикали, увязывающий в одно целое национальное и региональное развитие.

В мировой практике определенную историю имеет использование кластерного подхода в управлении экономикой. Государство не только способствует формированию кластеров, но и само является участником взаимосвязей внутри кластера. Как участник кластерной организации государство предметно задает рамки рыночной деятельности для субъектов рынка, инициирует потоки информации, решает задачи модернизации рыночных институтов для конкретных экономических условий. В рамках кластера государственное влияние усиливается за счет согласования федеральных и региональных рыночных институтов и традиционных норм российской экономики, формируется благоприятная среда для взаимодействия государственных органов с представителями бизнеса, появляется возможность лоббирования интересов предприятий АПК на разных уровнях власти. Благодаря кластерным формированиям достигается задача оптимизации отношений субъектов рынка с органами государственного управления: сокращается количество административных барьеров, снижается риск оппортунизма, значительно повышается вероятность качественного оформления юридических сделок. Новые технологические решения, которые посредством кластера реализуются на определенной территории, позволяют рассматривать его как зону выращивания новых типовых решений регионального развития.

В настоящее время подход к региональному развитию, основанный на кластерах, все более активно начинает распространяться в России. Центральным пунктом идеи национальных проектов, введенной Президентом РФ В.В. Путиным в 2006 г., является построение кластеров, поскольку кластер позволяет совмещать масштабные россий-

ские проекты с интересными региональными решениями. В настоящее время кластерные структуры активно развиваются в различных отраслях, в том числе в АПК ряда стран СНГ (Казахстан, Украина) и в некоторых регионах России (Московская область, Ленинградская область, Республика Татарстан, Пермская область и др.). В качестве примеров российских кластеров можно привести авиакосмические кластеры в городах Москве и Самаре, информационно-телекоммуникационный кластер в Москве, пищевые кластеры в Москве, Санкт-Петербурге и Белгородской области, судостроительный кластер в Санкт-Петербурге, Пермский кластер лесопереработки и т.п. Их функционирование привело к положительным структурным изменениям в регионах, главное из которых – изменение инвестиционного климата.

В стратегии Омской области среди задач социально-экономического развития до 2020 г. обозначено: «Целью развития агропромышленного комплекса является надежное продовольственное обеспечение Омской области, укрепление потенциала агропромышленного комплекса на основе стабильного развития сельского хозяйства, пищевой и перерабатывающей промышленности, усиления интеграционных процессов в агропромышленном комплексе. Приоритетными задачами Правительства Омской области в этой сфере являются: кластерное развитие ключевых секторов экономики (в том числе агропромышленного комплекса), содействие формированию интеграционных структур, создание инфраструктуры и условий для стимулирования предпринимательской активности...» [28].

Функционирование кластеров обеспечивает межотраслевые и межрегиональные взаимодействия на агропродовольственном рынке, а также комплексное использование социально-экономического и научно-технического потенциала региона. По нашему мнению, формирование кластеров обеспечит выход на новый, отвечающий мировому уровню экономических отношений в АПК, что особенно актуально на этапе вступления России в ВТО. Кластер как инструмент государственного регулирования создает условия для объединения интересов организаций агропромышленного комплекса в решении взаимоувязанных проблем и координации их деятельности. Стратегия кластера – это часть общей стратегии управления регионом.

Основы организации пищевого кластера в Омской области

В качестве инструмента государственного регулирования институтов регионального агропродовольственного рынка нами предлагается создание в Омской области

пищевого кластера на основе стратегического партнерства сельскохозяйственных, перерабатывающих, торговых, финансово-кредитных, научных организаций и органов государственной власти. Для этого в Омской области имеются необходимые организационно-экономические предпосылки. Во-первых, пищевая промышленность в данном регионе обладает большим промышленным потенциалом развития, является одной из самых инвестиционно-привлекательных отраслей региональной экономики и важнейшим условием устойчивости ряда других отраслей народного хозяйства области. Эта отрасль – заказчик сельскохозяйственной продукции и во многих случаях источник оборотных средств для сельского хозяйства. Пищевая промышленность в отличие от многих других отраслей, работающих на привозном сырье, базируется в основном на собственном ресурсном потенциале области. В промышленном производстве региона организации, выпускающие пищевую продукцию, являются самыми стабильно работающими, имеют устойчивые постоянные приросты производства. За 2007 год объем производства пищевой продукции составил 115,9% к уровню прошлого года. Нарастивание производства пищевой продукции произошло главным образом за счет увеличения выпуска водки и ликероводочной продукции – почти в два раза (основные производители – ООО «Омсквинпром» и ООО ЛВЗ «ОША»); пива – на 16,3% (производство сконцентрировано в Омском филиале ОАО «САН ИнБев»); цельномолочной продукции – на 4,1%; масла животного – на 9,0% (крупнейшие производители – ООО «Манрос-М» и ОАО «Вита»); выработки мяса птицы – на 26,3%; колбасных изделий и мясных полуфабрикатов – на 5,2 и 25,2% соответственно в ОАО «Птицефабрика “Сибирская”», ОАО «Мясокомбинат “Калачинский”», ОАО «Мясокомбинат “Омский”»; кондитерских изделий – на 11,2%; мороженого – на 16% (ОАО «Инмарко»); молочных консервов – на 30,2% (ОАО «Любинский молочно-консервный комбинат») [147, с. 17]. Во-вторых, пищевая промышленность Омской области органично встроена в систему внутрирегиональной кооперации. Сырьем для нее является сельскохозяйственная продукция. В процессе переработки

используется оборудование, изготовленное на местных машиностроительных предприятиях. Выпущенная продукция нуждается в упаковке, которая производится омскими организациями целлюлозно-бумажной, полиграфической и химической промышленности. Готовая продукция перевозится транспортными организациями и реализуется через систему оптовой и розничной торговли. В-третьих, пищевая промышленность области характеризуется высокой концентрацией производства. Организации Омской области, следуя общим тенденциям развития бизнеса, продолжают интегрироваться в крупные продовольственные корпорации не только России, но и зарубежных стран. Организации, являющиеся филиалами иногородних фирм: ООО «Манрос-М» – филиал ОАО «ВБД»; ФЛ ОАО «Сан ИнБев» – филиал ООО НПФ «Внедрение». Объединяются в холдинги региональные производители мяса и мясопродуктов, хлеба и хлебобулочных изделий (группа предприятий «Омский бекон», «Сибирский агропромышленный холдинг» и др.). В-четвертых, нет необходимости наделения кластера особым правовым статусом. Кластер как определенная группа юридических лиц может развиваться в рамках действующего законодательства. В-пятых, наличие в области организаций, осуществляющих научно-внедренческое обслуживание АПК (ФГОУ ВПО «Омский государственный аграрный университет», ГНУ «Сибирский научно-исследовательский институт сельского хозяйства», ОНО «Всесоюзный научно-исследовательский институт молочной промышленности» и др.), является основой для соорганизации практико-ориентированной фундаментальной науки, проектно-конструкторских разработок и инновационного производства, без которой не может быть кластера.

Нами предлагается модель пищевого регионального мегакластера с учетом параллельного развития в его составе отдельных мелких кластеров: зерноперерабатывающего, молочного, мясоперерабатывающего (рис. 3.2). Основное ядро пищевого кластера конституируют два полюса:

1. Сельскохозяйственные производители и предприятия по производству пищевых продуктов как структурообразующий элемент кластера.

2. Министерство сельского хозяйства и продовольствия Омской области и торгово-сбытовые организации как институциональный элемент кластера.

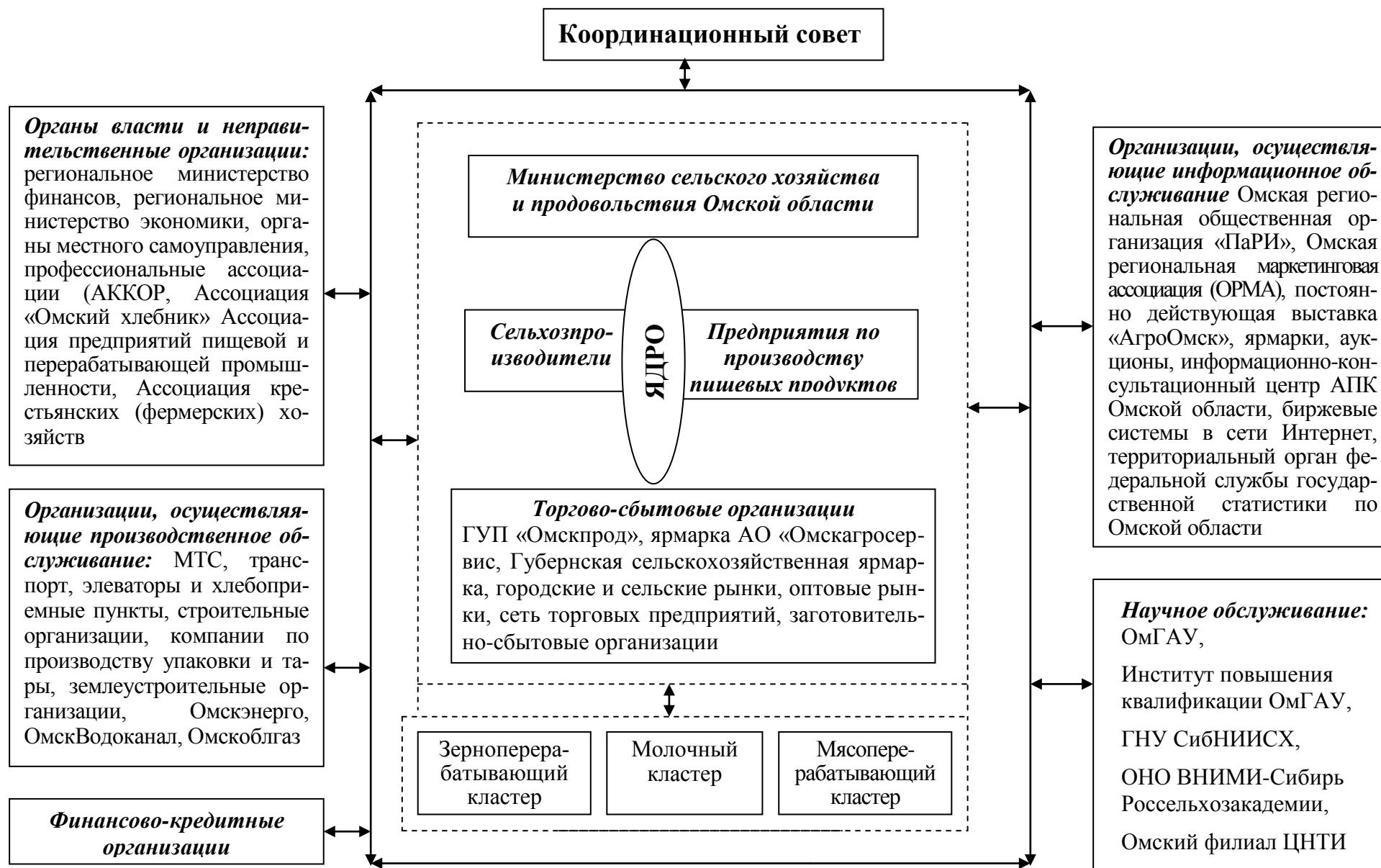


Рис. 3.2. Принципиальная схема пищевого кластера Омской области

Зерноперерабатывающий кластер объединит крупные зерновые компании Омской области: ООО «Зерновая индустрия», ЗАО «Евросервис-Иртыш», ОАО «Западно-Сибирская хлебная компания», НП «Омское зерно», зернопроизводящие сельхозорганизации (СПК «Лесной», ЗАО «Нива», ОАО «Сибиряк», ОАО «Целинное», КФХ «Орбита» В.Д. Шнайдера и др.), хлебоприемные предприятия (ОАО «Большереченский ХПП» и др.). В состав этого кластера войдут крупнейшие в области переработчики зерна: ОАО «Мельница», ОАО «Черноглазовские мельницы», ЗАО «Житница», ОАО «Марьяновский комбинат хлебопродуктов», ОАО «Агрофирма «Колос». Эти организации обеспечивают около 80% регионального выпуска муки [162, с. 47]. Постоянными потребителями их продукции являются организации, занятые производством хлеба, кондитерских и макаронных изделий, которые также станут участниками кластера. В их числе такие крупные организации, как ОАО «Хлебодар», ОАО «Форнакс», ОАО «Хлебник», ОАО «Сибирский хлеб», ЗАО «Румяновъ», ОАО «Сладонезж», ОАО «Омская макаронная фабрика». К непосредственным участникам зерноперерабатывающего кластера следует отнести корпорацию «Омское продовольствие», ассоциацию предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности Омской области. Все это означает, что отношения в этом кластере будут строиться по технологической цепи: товаропроизводитель – элеватор – оптовик – мелькомбинат – хлебозавод – магазин. Кредитование и контроль за движением товарных и финансовых потоков будет осуществляться банками – участниками кластера.

Ведущей отраслью животноводства в области является молочное скотоводство. Поэтому в составе пищевого мегакластера региона целесообразно выделить **молочный кластер**. Участниками молочного кластера Омской области сегодня могут быть сельхозорганизации, специализирующиеся на производстве молока (ЗАО «Знамя» Марьяновского района, ООО «Лузинское молоко», КФХ «Люфт» Азовского района, ЗАО «Дружба» Марьяновского района и др.), молокоперерабатывающие предприятия (ООО «Манрос-М» – филиал ОАО «Вимм-Билль-Данн», ОАО «Вита», «Любинский молочно-консервный комбинат», ОАО «Инмарко», ООО «Молочный завод «Лузинский», ОНО ВНИМИ-Сибирь Россельхозакадемии, ООО «Кормиловский молочный завод», ОАО «Агрофирма «Екатеринославская», ООО «Кала-

чинский молочный комбинат» и др.), заготовительно-сбытовые кооперативы, молокоприемные пункты, научно-образовательные учреждения и организации, лаборатории, банки, общественные информационно-консультационные центры и объединения, компании по производству упаковки и тары, сеть торговых предприятий.

В мясоперерабатывающий кластер обязательно должны войти сельскохозяйственные товаропроизводители Омской области, которые являются основными поставщиками сырья для организаций, занятых переработкой. В 2007 г. в промышленную переработку поступило около 60% мяса, реализованного региональными сельхозтоваропроизводителями [162, с. 38]. Участниками этого кластера будут все крупные мясоперерабатывающие компании региона (группа предприятий «ПРОДО Менеджмент» (ОАО «Мясокомбинат “Омский”», ОАО Птицефабрика “Сибирская”)), ОАО «Калачинский мясокомбинат», ЗАО «Мясокомбинат “Называевский”», ЗАО МК «Компур», ООО «Сибирский деликатес»), заготовительно-сбытовые кооперативы, мясоприемные пункты, научно-образовательные учреждения и организации, лаборатории, банки, компании по производству упаковки и тары, сеть фирменных магазинов.

Механизмы организации кластера весьма разнообразны, но они имеют сквозные, присущие только организации кластера элементы: разработка стратегии развития кластеров; определение целевых рынков для кластеров; совершенствование корпоративного управления; обеспечение специальных условий для производства и инвестиций (налоги, тарифы, амортизация); совершенствование политики регионального правительства в свете поддержки и развития выбранного кластера. В этой связи построение кластера предполагает выделение нескольких этапов и соответствующих им процедур.

На первом этапе формируется и утверждается состав Координационного совета по созданию и развитию кластера. Как показывает опыт зарубежных стран, в состав Координационного совета должны входить руководители и специалисты государственных органов, представители ассоциаций и общественных объединений предпринимателей, предприятий по производству и переработке сельскохозяйственной продукции, научно-исследовательских центров, банков и других финансовых учреждений, привлекаемых на безвозмездной основе. Координационный совет призван выполнять следующие функции:

разработка стратегии развития кластера как части общей стратегии управления регионом; отбор участников кластера и координация их деятельности; прогнозирование, финансовое и производственное планирование; контроль выполнения планов; оценка эффективности функционирования кластера; выбор рациональной организационно-управленческой структуры кластера, который закладывает основу для создания эффективного механизма согласования интересов его участников, оптимизации межфирменных связей и параметров обмена, динамичного развития кластера. Но прежде всего координационный совет должен определить направления для развития кластеров и ответить на вопрос о целесообразности, а точнее выгоды для региона создания кластера. После того как обозначены направления, участники и показатели, которые необходимо получить, переходят ко второму этапу – разработке и реализации практических мероприятий. Составляется план-график работ по формированию кластера. Определяются основные мероприятия, их исполнители, смета расходов и источники финансирования. Важно отметить, что мероприятия кластерного проекта должны носить исключительно практический характер и быть понятными для всех участников проекта. Мероприятия кластерного проекта могут быть высоко- и низкзатратными, поскольку одна и та же проблема решается различными способами. Реализация мер достигается посредством сочетания экономических и административных (государственных) инструментов регулирования институтов рынка. Основными инструментами формирования и развития кластера в регионе могут быть государственная налоговая, тарифная, ценовая, протекционистская, структурная, инвестиционная, научно-техническая, внешнеэкономическая и экологическая политика, институциональные и структурные преобразования в сфере производства, транспорта и потребления агропродовольственных продуктов. Наиболее предпочтительным способом реализации стратегии регионального кластера является разработка региональной целевой программы поддержки этого кластера. Следующий этап – осуществление контроля за исполнением намеченных проектов и программ: формирование критериев контроля, распределение ответственности, оценка эффективности кластера. В развернутом виде схема формирования кластера представлена на рис. 3.3.

ЭТАПЫ:

Создание управляющего органа – координационного совета

Отбор участников кластера

ПРОЦЕДУРЫ:

Формирование организационной структуры координационного совета

Формирование, ранжирование и выбор критериев отбора участников

Характеристика производственно-экономического потенциала участников

Рассмотрение альтернатив

Постановка целей и задач кластерного совещания



Рис 3.3. Схема формирования кластера

Основная задача проектирования кластера заключается в обеспечении максимальных значений показателей эффективности. Территориально-географическое сближение и объединение производств нескольких отраслей, между которыми возможна синергия и взаимно функциональные отношения (по типу поставщик – потребитель, разработка смежных решений и т.д.) – это основа эффективности кластера.

Под *эффективностью кластера* понимается результативность совместной деятельности участников как единого целого, определяемая как отношение суммы индивидуальных эффектов всех участников кластера, скорректированных с учетом возникающих синергетических эффектов, к затратам, обусловившим их получение. Если каждый из участников не будет убежден в собственной частной выгоде и в справедливости распределения общего синергетического эффекта, образование кластера не состоится, а если и произойдет, то его функционирование не будет долговременным из-за неудовлетворения интересов участников. В ходе исследования нами было выявлено, что существующие методики оценки эффективности интеграционных структур вполне применимы к кластерным формированиям и могут быть использованы для оценки их функционирования.

Формирование регионального пищевого кластера позволит обеспечить организацию эффективного взаимодействия элементов институциональной структуры и комплексный характер проводимых в регионе экономических и организационных мероприятий, что будет способствовать увеличению производства регионального продукта и полномасштабному переходу на рельсы инновационного развития. Предлагаемая нами модель регионального пищевого кластера, гарантирующая субъектам рынка поддержку государства, будет способствовать освоению сельскохозяйственными предприятиями наукоемких технологий производства, что в конечном счете приведет к росту производства основных продуктов сельскохозяйственного происхождения.

В результате создания в Омской области пищевого кластера рост производства в пищевой промышленности будет сопровождаться синергетическим эффектом – повысится доходность не только пищевой отрасли, но и смежных отраслей экономики Омской области. В свою очередь увеличатся поступления в бюджетную систему Омской области и доходы населения.

Для регионального агропродовольственного рынка важным результатом функционирования пищевого кластера станет положительная динамика показателей эффективности производственно-хозяйственной деятельности основных организаций – участников кластера (объем реализации, рентабельность, фондоотдача и др.); увеличение объема налоговых поступлений в региональный бюджет; увеличение объема привлекаемых инвестиций, в том числе зарубежных; рост продовольственной обеспеченности; повышение конкурентоспособности; увеличение доли малых и средних предприятий, участвующих в кластере; увеличение доли интеллектуального продукта в продукции кластера; повышение уровня занятости в регионе и многие другие показатели (табл. 3.11).

Таблица 3.11

Показатели социально-экономической эффективности пищевого кластера Омской области

Показатель	Направление динамики эффекта
Синергетический эффект согласований в рамках кластера	Рост доходности пищевой и смежных с ней отраслей
Валовой региональный продукт	Рост
Сальдо регионального торгового баланса в части агропродовольственных товаров	Экспорт превышает импорт
Объем налоговых поступлений в региональный бюджет	Рост
Объема инвестиций, в том числе зарубежных	Рост
Уровень занятости в регионе (количество квалифицированных рабочих мест)	Рост
Динамика основных показателей производственно-хозяйственной деятельности предприятий – участников кластера (объем реализации, рентабельность, фондоотдача и др.)	Рост
Уровень конкурентоспособности регионального агропродовольственного рынка	Рост
Величина непроизводительных трансакционных издержек	Сокращение
Качество продукции	Повышение
Инновационная активность участников кластера	Повышение

Таким образом, развитие регионального агропродовольственного рынка видится нам в следовании индустриально-инновационному пути развития как государства, так и регионов на основе кластерной интеграции и достижения его главной цели – обеспечения населения региона основными видами продуктов питания в достаточном количестве, ассортименте, при хорошем качестве, переходе к конкурентоспособному хозяйствованию, что возможно лишь при правильно определенных способах и мерах государственного воздействия (не разрушающих рыночные механизмы саморегуляции). Кластерная политика обеспечит переход сельскохозяйственных предприятий на наукоемкие технологии производства при поддержке государства, приведет не только к повышению экономической эффективности деятельности предприятий и объединений, но и станет одним из самых существенных шагов на пути к инновационной региональной экономике.

Заключение

Рыночные институты регулируют деятельность производителей агропромышленной продукции, контролируют внешние взаимодействия и внутреннюю регламентацию, обеспечивают интенсивный рост и развитие, создают общественно эффективные и неэффективные формы взаимодействий индивидов и способствуют их интеграции.

Оценка институтов агропродовольственного рынка Омской области позволила выявить проблемы в развитии его институциональной структуры: отсутствие четкой спецификации и защиты прав собственности на земли сельскохозяйственного назначения; отсутствие надежной системы заключения и соблюдения контрактов; административные барьеры являются неотъемлемой чертой взаимодействия субъектов агропродовольственного рынка с институтами управления; наличие большого количества разрозненных посредников; несовершенство финансовых институтов; недостаточность развития информационной инфраструктуры регионального агропродовольственного рынка; слабость и противоречивость законодательной базы, обеспечивающей рыночную деятельность; рост непроизводительных трансакционных издержек.

Анализ состояния агропродовольственного рынка Омской области и оценка развития его институтов позволили разработать концепцию совершенствования институциональной структуры регионального агропродовольственного рынка, которая представляет собой систему теоретических положений и разработанных на их основе рекомендаций по совершенствованию институциональной структуры регионального агропродовольственного рынка. Структурно концепция состоит из трех разделов. Первый раздел представляет собой совокупность положений, направленных на совершенствование институтов, определяющих институциональную среду агропродовольственного рынка. Во втором разделе концепции представлены положения по совершенствованию институциональной инфраструктуры агропродовольственного рынка. Третий раздел включает ряд

мер по совершенствованию взаимосвязей между организациями, осуществляющими производство продовольственной продукции сельскохозяйственного происхождения в Омской области.

Основным результатом реализации предлагаемой концепции должно стать сокращение непроизводительных транзакционных издержек. Для агропродовольственного рынка Омской области актуальны два направления сокращения этих издержек: за счет оптимизации отношений субъектов рынка с органами государственного управления и сокращения числа посредников.

Сокращение непроизводительных транзакционных издержек регионального агропродовольственного рынка за счет оптимизации отношений субъектов рынка с органами государственного управления (введение уведомительного порядка регистрации для малых форм хозяйствования, упрощение процедуры оформления доли земельной собственности, снижение затрат на сертификацию и лицензирование продукции, качественное оформление юридических сделок) по минимальным оценкам позволит увеличить доходную часть бюджета области на 940,94 млн руб./год. Более того, спецификация и защита прав собственности на землю будут способствовать повышению эффективности использования земель сельскохозяйственного назначения и привлечению инвестиций в сельское хозяйство. Экономический эффект в связи с введением упрощенной процедуры оформления личными подсобными и крестьянско-фермерскими хозяйствами прав собственности на свои земельные участки, находящиеся в долевой собственности, по минимальным оценкам составят 844,7 млн руб. Повышение надежности контрактной системы позволит минимизировать риски агентов регионального агропродовольственного рынка, стабилизировать экономическую среду, снизить непроизводительные транзакционные издержки.

Сокращение числа посредников за счет организации на агропродовольственном рынке Омской области электронной биржевой торговли зерном позволит уменьшить средние транзакционные издержки на 15–20% для всех участников рынка и снизить цену закупаемого сельскохозяйственного сырья для перерабатывающих предприятий в среднем на 10–15%. В сочетании с другими формами сбы-

та электронная биржевая торговля позволит снизить риски и получить большую прибыль.

Сокращение числа посредников путем организации пунктов приёма мяса у хозяйств населения позволит увеличить доход личных подсобных хозяйств населения Саргатского и Исилькульского районов Омской области на 1,57 млн руб. при товарности 40% и на 2,75 млн руб. – при товарности 75%. Помимо этого, организация пунктов приёма мяса и молока у ЛПХ позволит укрепить ресурсную базу для перерабатывающих предприятий, создать в деревнях дополнительные рабочие места, сократить отток жителей в город.

Государственное регулирование агропродовольственного рынка проявляет себя на уровне интеграционных образований эффективнее, чем на уровне огромного количества разрозненных экономических субъектов. На современном этапе в качестве инструмента государственного регулирования взаимодействия институтов регионального агропродовольственного рынка предлагается создать в Омской области региональный пищевой кластер на основе стратегического партнерства сельскохозяйственных, перерабатывающих, торговых, финансово-кредитных, научных организаций и органов государственной власти. Создание в Омской области пищевого кластера будет сопровождаться синергетическим эффектом, обусловленным взаимодополнением и согласованностью мероприятий по совершенствованию институциональной структуры регионального агропродовольственного рынка. Повысится доходность не только пищевой отрасли, но и смежных с ней отраслей экономики Омской области. В свою очередь увеличатся поступления в бюджетную систему Омской области и доходы населения.

Совершенствование институциональной структуры регионального агропродовольственного рынка будет способствовать стабильности в сфере экономики региона. Производители сельскохозяйственной продукции получают возможность использовать все каналы распределения продукции в целях снижения непроизводительных транзакционных издержек. Потребители будут иметь возможность приобретать продукцию по рыночным ценам, складывающимся в результате взаимодействия спроса и предложения.

Ссылки

1. *Гражданский кодекс Российской Федерации*. – М.: Юр. книга, 2006. – Ч. 1–3. – 320 с.
2. *Бюджетный кодекс Российской Федерации* // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1998. – №31.
3. *Земельный кодекс Российской Федерации*. – М.: Проспект, 2007. – 112 с.
4. *О развитии сельского хозяйства*: ФЗ РФ № 264-ФЗ от 29 декабря 2006 г. – М.: Ось-89, 2007. – 16 с.
5. *Об обороте земель сельскохозяйственного назначения*: [Электронный ресурс]: ФЗ РФ № 101-ФЗ от 24.07.2002 г. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
6. *О закупках и поставках сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд*: [Электронный ресурс]: ФЗ РФ № 53-ФЗ от 02.12.1994 г. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
7. *О государственном регулировании агропромышленного производства*: ФЗ РФ от 14.07.97 № 100-ФЗ (в ред. ФЗ РФ № 8-ФЗ от 10.01.03, с изм., внесенными ФЗ РФ № 186-ФЗ от 23.12.03): [Электронный ресурс] – Электронная база данных СПС «Консультант Плюс: Высшая школа», 2004.
8. *О товарных биржах и биржевой торговле*: [Электронный ресурс]: ФЗ РФ № 2383-1 от 20.02.1992 г. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
9. *О розничных рынках и о внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации*: [Электронный ресурс]: ФЗ РФ № 271-ФЗ от 30.12.2006 г. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
10. *О размещении заказов на поставки товаров, выполнения работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд*: [Электронный ресурс]: ФЗ от № 94-ФЗ РФ 21.07.2005 г. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
11. *Об электронной торговле*: ФЗ №24-ФЗ от 22. 06. 01 // Центр рыночных технологий. Электронные торги и тендеры. – М., 2001.
12. *О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним*: [Электронный ресурс]: ФЗ РФ № 122-ФЗ от 21.07.2007 г. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
13. *О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации*: [Электронный ресурс]: ФЗ РФ № 3085-1 от 19.06.1992 г. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
14. *О сельскохозяйственной кооперации* [Электронный ресурс]: ФЗ РФ №193-ФЗ от 08.12.1995 г. – М., [2007]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
15. *О личном подсобном хозяйстве* : ФЗ РФ № 112-ФЗ от 07.07.2003 г. – М.: Гросс Медиа, 2005. – 7 с.

16. *О крестьянском (фермерском) хозяйстве*: [Электронный ресурс]: ФЗ РФ №74-ФЗ от 11.06.2003 г. – М., [2007]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
17. *Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы*: [Электронный ресурс]: Постановление Правительства РФ №446 от 14.07.2007 г. – М., 2007. – Режим доступа: <http://www.Consultant.ru>.
18. *Комплексная программа развития инфраструктуры товарных рынков Российской Федерации на 1998–2005 годы*: Постановление Правительства РФ №593 от 15 июня 1998 г. // СЗ РФ. – 1998. – №25.
19. *Об утверждении требований к оформлению паспорта безопасности розничного рынка и перечню содержащихся в нем сведений*: [Электронный ресурс]: Постановление Правительства РФ № 255 от 28.04.2007 г. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
20. *Об утверждении правил выдачи разрешений на право организации розничного рынка*: [Электронный ресурс]: Постановление Правительства РФ № 148 от 10.03.2007 г. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
21. *О внесении изменений в «Номенклатуру продукции и услуг (работ), в отношении которых законодательными актами Российской Федерации предусмотрена их обязательная сертификация*: [Электронный ресурс]: Постановление Госстандарта РФ № 37 от 27 июня 2000 г. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
22. *Устав (основной закон) Омской области*: [Электронный ресурс]: Закон Омской области № 38-ОЗ от 26.12.1995 г. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
23. *О целевой программе Омской области «Развитие сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Омской области» на 2008–2012 годы*: [Электронный ресурс]: Закон Омской области №1054-ОЗ от 02.07.2008 г. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
24. *О регулировании земельных отношений в Омской области*: [Электронный ресурс]: Закон Омской области № 731-ОЗ от 08.02.2006 г. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
25. *О целевой программе Омской области «Развитие сельскохозяйственной потребительской кооперации в Омской области» на 2006–2007 гг.*: [Электронный ресурс]: Закон Омской области №762-ОЗ от 07.06.2006 г. – М., 2007. – Режим доступа: <http://www.garant55.ru>
26. *О концепции развития агропромышленного комплекса Омской области до 2010 года*: Постановление Правительства Омской области №90-п от 27.12.2004 г.: [Электронный ресурс]. – М., 2007. – Режим доступа: <http://www.garant55.ru>
27. *О концепции развития инновационной инфраструктуры на территории Омской области до 2015 года*: [Электронный ресурс]: Постановление Правительства Омской области № 43-п от 11.04.2007 г. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
28. *Стратегия социально-экономического развития Омской области до 2020 года*: Приложение к Указу губернатора Омской области № 18 от 13.02.2006 г.: [Электронный ресурс]: <http://www.omskportal.ru>.

29. *Положение* о Министерстве сельского хозяйства и продовольствия Омской области: [Электронный ресурс]: Указ губернатора Омской области № 61 от 15.03.2004 г. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
30. *О целевой* программе Омской области «Развитие малых форм хозяйствования в агропромышленном комплексе до 2010 года»: [Электронный ресурс]: Закон Омской области №785-03 от 26.07.2006 г. – М., 2007. – Режим доступа: <http://www.garant55.ru>.
31. *Об упорядочении* деятельности органов исполнительной власти в области государственного регулирования и контроля за соблюдением порядка ценообразования на территории Омской области: [Электронный ресурс]: Указ губернатора Омской области № 49 от 13.04.2006 г. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
32. *О концепции* развития торговли и конкуренции на продовольственном рынке в Омской области: [Электронный ресурс]: Указ губернатора Омской области № 61 от 22.04.2003 г. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
33. Авдашева С. Использование традиционных подходов к анализу рыночных структур в России (на примере рынка молока в Ставропольском крае и Белгородской области) / С. Авдашева, Н. Розанова // Вопросы статистики. – 1997. – № 5. – С. 70–76.
34. Авдашева С. Подходы к классификации рыночных структур в экономике России / С. Авдашева, Н. Розанова // Вопросы экономики. – 1997. – № 6. – С. 138–154.
35. Авдашева С. Российские холдинги: новые эмпирические свидетельства / С. Авдашева // Вопросы экономики. – 2007. – №8.
36. *Агропродовольственный* рынок России: опыт исследования / Е. Серова, И. Храмова, Н. Карлова, О. Колинко, Т. Тихонова. – М.: ИЭПП, Центр агропродовольственной политики. – 2000. – С. 31–38.
37. Алибеков А.М. Создание сети оптовых продовольственных рынков в России / А. М. Алибеков, М.П. Лукинов // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 1996. – № 9. – С. 6–10.
38. Алтухов А. Возможности расширенного воспроизводства в зерновом хозяйстве / А. Алтухов // Экономист. – 2004. – №5.
39. Андреева Л.В. В защиту необходимости договора оптовой купли-продажи / Л. В. Андреева // Хозяйство и право. – 1999. – №11. – С. 93–95.
40. Андрюшкевич О.А. Формирование рыночных институтов в переходных экономиках / О.А. Андрюшкевич // Экономическая наука современной России. – 2008. – №3.
41. Апарина Н. Взаимодействие региональной администрации и бизнеса в процессе использования ресурсов региона / Н. Апарина, М. Курбатова // Вопросы экономики. – 2003. – №11.
42. Апретов В.Н. Особенности правового регулирования оборота земель сельскохозяйственного назначения в Омской области / В.Н. Апретов // Развитие регионального маркетинга: от формирования имиджа территории к росту экономического потенциала: материалы межрегион. науч.-практ. конф. (г. Омск, 7 июня 2006 г.) / Правительство Омской области. – Омск,

2006. – 319 с.

43. *Аузан А.А.* Институциональная экономика: Курс лекций в двух частях. Ч. 2 / А.А. Аузан, П.В. Крючкова, В.Л. Тамбовцев; экон. ф-т МГУ. – М., 2003. – 78 с.

44. *Аузан А.* Административные барьеры в экономике: задачи деблокирования / А. Аузан, П. Крючкова // Вопросы экономики. – 2001. – №5. – С. 73–88.

45. *Барсукова С.Ю.* Трансакционные издержки вхождения на рынок предприятий малого бизнеса / С.Ю. Барсукова // Проблемы прогнозирования. – 2000. – №1. – С. 108–119.

46. *Боев В.* Прогноз социально-экономической ситуации в АПК России и неотложные меры по оздоровлению его экономики / В. Боев, А. Шутьков [и др.] // АПК: экономика, управление. – 1996. – № 6.

47. *Бузгалин А.* Теория социально-экономических трансформаций / А. Бузгалин, А. Колганов. – М.: ТЕИС, 2003. – 567 с.

48. *Булатов А.* Рыночные отношения в АПК: особенности и проблемы становления (спекурс) / А. Булатов // Российский экономический журнал. – 1996. – №9–10.

49. *Бьюкенен Дж. М.* Сочинения / Дж. М. Бьюкенен; под ред. Р.М. Нуреева. – М.: Таурус Альфа, 1997. – 560 с.

50. *Вебер М.* Протестантская этика и дух капитализма // Избранные произведения / М. Вебер. – М.: Прогресс, 1990. – 680 с.

51. *Веблен Т.* Теория праздного класса / Т. Веблен; под ред. В.В. Мотылева. – М.: Прогресс, 1984. – 368 с.

52. *Введение в институциональный анализ: учеб. пособие / под ред. В.Л. Тамбовцева.* – М.: МГУ, ТЕИС, 1996. – 178 с.

53. *Внешеэкономическая деятельность Омской области в 1994–1998 годах: стат. сб. / Омскоблкомстат.* – Омск, 1999. – 49 с.

54. *Внешеэкономическая деятельность Омской области в 1999 году: Аналитическая записка.* – Омск, 2000. – 22 с.

55. *Внешеэкономическая деятельность Омской области за 2003–2004 годы: стат. сб. / Омскоблкомстат.* – Омск, 2005. – 51 с.

56. *Внешеэкономическая деятельность Омской области за 2005–2006 годы: стат. сб. / Омскоблкомстат.* – Омск, 2007. – 75 с.

57. *Внешеэкономическая деятельность Омской области за 2006–2007 годы: стат. сб. / Омскоблкомстат.* – Омск, 2008. – 66 с.

58. *Всероссийская сельскохозяйственная перепись 2006 года (предварительные краткие ито-*

ги): Сельскохозяйственные организации, крестьянские (фермерские) хозяйства, индивидуальные предприниматели Омской области. Т. 2. Площади земельных угодий: ст. сб. / Омскоблкомстат. – Омск, 2007. – 48 с.

59. Головатюк М.З. Научные основы формирования регионального продовольственного рынка / М.З. Головатюк // РАСХН. Сиб. отд-ние. – Новосибирск: СибНИИЭСХ, 1999. – 187 с.

60. Государственное регулирование региональных рыночных процессов / под ред. чл.-кор. РАН А.И. Татаркина. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2002. – 230 с.

61. Гранберг А.Н. Основы региональной экономики / А.Н. Гранберг. – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 495 с.

62. Гребенников В.Г. Ассоциации на пройденные темы / В.Г. Гребенников // Экономическая наука современной России. – 1998. – № 1.

63. Гребенников В.Г. Институциональные аспекты формирования благоприятного инвестиционного климата: препринт # WP/98/062. / В.Г. Гребенников, Б.А. Ерзнкян. – М., 1998. – 50 с.

64. Григорьев Л. Сцилла и Харибда региональной политики / Л. Григорьев, Н. Зубаревич, Ю. Урожаева // Вопросы экономики. – 2008. – №2.

65. Гришаев Е.А. Модели государственного регулирования агропродовольственных рынков / Е.А. Гришаев // Сибирская деревня: история, современное состояние, перспективы развития: материалы VI Междунар. науч.-практ. конф. (г. Омск, 30–31 марта 2006 г.): В 3 ч. – Омск: Изд-во ФГОУ ВПО ОмГАУ, 2006. – Ч. III. – 316 с.

66. Гришаев Е.А. Тенденции формирования экспортного спроса на агропродовольственном рынке Омской области / Е.А. Гришаев // Развитие регионального маркетинга: от формирования имиджа территории к росту экономического потенциала: материалы межрегион. науч.-практ. конф. (г. Омск, 7 июня 2006 г.) / Правительство Омской области. – Омск, 2006. – 319 с.

67. Гришаев Е.А. Роль государства в формировании институтов агропродовольственного рынка / Е.А. Гришаев // Аграрно-экономическая наука о проблемах инновационного развития агропромышленного производства: материалы 1-й Междунар. науч.-практ. конф. (г. Омск, 28–29 июня 2007 г.): В 2 ч. – Омск: Изд-во ФГОУ ВПО ОмГАУ, 2007. – Ч. I. – 272 с.

68. Гришаев Е.А. Трансакционные издержки как критерий эффективности институциональной структуры регионального агропродовольственного рынка / Е. А. Гришаев // Сибирская деревня: история, современное состояние, перспективы развития: материалы VII междун. науч.-практ. конф. (г. Омск, 30–31 марта 2008 г.): в 3 ч. – Омск: Изд-во ФГОУ ВПО ОмГАУ, 2008 г. – Ч. III. – 316 с.

69. Гришаев Е.А. Институциональная структура регионального агропродовольственного рынка и её специфика / Е.А. Гришаев // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2008. – № 2. – С. 3–6.

70. Гутман Г.В. Управление региональной экономикой / Г.В. Гутман, А.А. Мироедов, С.В. Федин. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 176 с.
71. Давид Р. Основные правовые системы современности / Р. Давид, К. Жоффре-Спинози. – М.: Международные отношения, 1977. – 176 с.
72. Дегтярев А.Н. Коррупционная основа административных барьеров / А.Н. Дегтярев, Р.И. Маликов // Вопросы экономики. – 2003. – № 11. – С. 78.
73. Демографический ежегодник Омской области за 2001 г.: стат. сб. / Омскоблкомстат. – Омск, 2002. – 101 с.
74. Демографические тенденции в Омской области: Аналитическая записка. – Омск, 2008. – 22 с.
75. Де Сото. Э. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире / Пер. с англ. Б. Пинскер / Э. Де Сото. – М.: Calallaxy 1995. – 320 с.
76. Димитрова Т.Ю. Формирование институциональной инфраструктуры регионального продовольственного рынка: дис. ... канд. экон. наук / Димитрова Т.Ю. – Оренбург, 2005.
77. Доклад о состоянии и использовании земель в Омской области в 2002 г.: Отчет комитета по земельным ресурсам и землеустройству по Омской области: [Электронный ресурс]. – Омская губерния: информационный портал.
78. Ежегодный статистический справочник Омской области в 2 ч. / Омскоблкомстат. – Омск, 2001. – Ч. 1. – С. 222.
79. Ерохина Е.А. Теория экономического развития: системно-синергетический подход / Е.А. Ерохина: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://orel>.
80. Животноводство Омской области : стат. сб. / Омскоблкомстат. – Омск, 2005. – 66 с.
81. Животноводство Омской области: Стат. сб. / Омскоблкомстат. – Омск, 2007. – 76 с.
82. Животноводство Омской области: Стат. сб. / Омскоблкомстат. – Омск, 2008. – 80 с.
83. Закупки товаров, работ и услуг. Спрос и предложение продукции (информация для разработки прогноза социально-экономического развития Омской области): стат. бюл. / Омскоблкомстат. – Омск, 2006. – 40 с.
84. Зинченко А.П. Сельскохозяйственные предприятия: экономико-статистический анализ / Зинченко А.П. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 160 с.
85. Злобин Е.Ф. Экономика и организация регионального аграрного рынка / Е.Ф. Злобин. – М., 1996. – 212 с.
86. Злобин Е.Ф. Управление агропромышленным холдингом / Е.Ф. Злобин. – М.: АгриПресс, 2001. – 240 с.

87. *Зотов В.В.* Институциональные проблемы функционирования и преобразования экономики России / В.В. Зотов, В.Ф. Пресняков, В.О. Розенталь // *Экономическая наука современной России*. – 1999. – № 1. – С. 7–21.
88. *Иващенко А.А.* Товарная биржа / А.А. Иващенко. – М.: Международные отношения, 1991. – 272 с.
89. *Игнатов В.* Регионоведение (экономика и управление): учеб. пособие / В. Игнатов, В. Бутов. – М.: Теса; Ростов н/Д: ИЦ «МарТ», 2000. – 416 с.
90. *Изард У.* Методы регионального анализа: введение в науку о регионах / У. Изард. – М., 1966. – С. 80–112.
91. *Ильин И.* О частной собственности / Русская философия собственности XVIII–XX веков / И. Ильин. – СПб.: Ганза, 1993. – 124 с.
92. ИНП «Общественный договор»: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.inpr.ru Институциональные основы рыночной экономики в России / О.С. Белокрылова, О.Е. Германова, И.Ю. Солдатова [и др.]. – М.: Наука, 1996. – С. 10–33.
93. *Институциональная экономика* / под ред. акад. Д. Львова. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 318 с.
94. *Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория* / под ред. А.А. Аузана – М.: ИНФРА-М, 2005. – 416 с.
95. *История экономических учений: учеб. пособие* / под ред. В Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой – М.: ИНФРА-М, 2003. – 784 с.
96. *Исчисление* трансакционных издержек как способ снижения затрат предприятия / Г.А. Макухин // Проблемы педагогики высшей школы на современном этапе, научное обеспечение решения региональных проблем: экономика, менеджмент, маркетинг, малый и средний бизнес: сб. науч. тр. – Луганск: ВНУ, 2000. – 143 с.
97. *Калягин Г.В.* Конкурентоспособность кооперации в переходной экономике: институциональный подход / Г.В. Калягин – М.: ИНФРА-М, 2004. – 160 с.
98. *Кастклъс М.* Информационная эпоха: экономика, общество и культура: пер. с англ.; под науч. ред. О. И. Шкаратана / М. Кастклъс. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.
99. *Кещян В.Г.* Биржевой рынок. Страницы истории и становления в современных условиях / В. Г. Кещян. – М.: РЭА, 1996. – 352 с.
100. Кириченко В. российская реформа и реальный сектор экономики (материалы к лекциям и семинарам) / В. Кириченко // *Российский экономический журнал*. – 2000. – №2.
101. Кистанов В. Региональная экономика России. / В. Кистанов, Н. Копылов. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 584 с.
102. *Клямкин И.* Теневая Россия. / И. Клямкин, Л. Тимофеев. – М.: РГГУ, 2000. – 595 с.

103. *Козловски П.* Этика капитализма. Эволюция и общество / П. Козловски. – СПб., 1996. – 158 с.
104. *Кокорев В.* Институциональная реформа в сфере инфраструктуры в условиях естественной монополии / В. Кокорев // Вопросы экономики. – 1998. – № 4.
105. *Кокорев В.* Институциональные преобразования в современной России: анализ динамики транзакционных издержек / В. Кокорев // Вопросы экономики. – 1996. – № 12.
106. *Колз Ричард Л.* Маркетинг сельскохозяйственной продукции / Л. Колз Ричард, Н. Ул Джозеф / пер. с англ. В. Г. Долгополова. – 8-е изд. – М.: Колос, 2000. – С. 90–113.
107. *Кондрашова Т.К.* Некоторые аспекты формирования субъектов российского рынка / Т. Кондрашова // Вестник МГУ. Сер. «Экономика». – 2000. – № 2.
108. *Концентрация* производства: условия, факторы, политика / под ред. А.Е. Шаститко; Бюро экон. анализа. – М.: ТЕИС, 2001. – 335 с.
109. *Концепция* развития агропромышленного комплекса Сибири до 2010 г. / РАСХН Сиб. отделение; под ред. П.Л. Гончарова. – Новосибирск, 2001 – 112 с.
110. *Корбут Л.* Основные тенденции формирования продуктовых цепочек в России / Л. Корбут, И. Храмова // Предпринимательство в России. – 1996. – №1.
111. *Котилко В.В.* Региональная экономическая политика: Учебное пособие / В.В. Котилко. – М.: Изд-во РДЛ, 2001. – 272 с.
112. *Коуз Р.* Фирма, рынок и право / Р. Коуз / пер. с англ. Б. Пинскера – М.: «Дело ЛДТ» при участии изд-ва «Catallax», 1993. – 192 с.
113. *Кресникова Н.* Об эффективности аграрного землепользования / Н. Кресникова // Экономист. – 2008. – №1.
114. *Крестьянские* (фермерские) хозяйства Омской области: стат. бюл. / Омскоблкомстат. – Омск, 2006. – 39 с.
115. *Крюков В.* Институциональная структура нефтегазового сектора: проблемы и направления трансформации / В. Крюков. – Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 1998. – С. 5–21.
116. *Кузьминов Я.* Институты: от заимствования к выращиванию (опыт российских реформ и возможности культивирования институциональных изменений) / Я. Кузьминов, В. Радаев, А. Яковлев, Е. Ясин // Вопросы экономики. – 2005. – №5.
117. *Курцев И.* Пути инновационного развития АПК Сибири / И. Курцев // Экономист. – 2008. – №8.
118. *Лебедева Н.Н.* Проблемы реализации функций экономических институтов в российской экономике // Россия в актуальном времени пространстве / Н.Н. Лебедева. – М.-Волгоград, 2000. – С. 3–15.

119. *Липкович Э.* Инновационное восстановление сельхозпроизводства и сверхкрупные агросистемы / Э. Липкович // Экономика сельского хозяйства России. – 2008. – №9.
120. *Лысенко Е.* Совершенствование форм хозяйствования в аграрном секторе / Е. Лысенко // Экономист. – 2007. – №6.
121. *Макконнелл Кэмпбелл Р.* Экономикс: принципы, проблемы и политика: В 2 т. / Р. Макконнелл Кэмпбелл, Л. Брю Стенли; пер. с англ. 11-го изд. – М.: Республика, 1992. – Т. 2.
122. *Малахов С.В.* В защиту либерализма (к вопросу о равновесии трансакционных издержек и издержек коллективного действия) / С.В. Малахов // Вопросы экономики. – 1998. – №8.
123. *Малахов С.* Трансакционные издержки и макроэкономическое равновесие / С. Малахов // Вопросы экономики. – 1998. – №11. – С. 54 – 62.
124. *Мамедов О.* Современная экономика / О. Мамедов. – Ростов-н/Д: Феникс, 1995. – 608 с.
125. *Мансков В.* Институциональные аспекты в государственном регулировании малого бизнеса / В. Мансков // Вестник Московского университета. Сер. «Экономика». – 2004. – № 2.
126. *Менар К.* Экономика организаций / К. Менар; под ред. А.Г. Худокормова. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 309 с.
127. *Михалев И.* Вертикальная кооперация в молочном подкомплексе Брянской области / И. Михалев // Проблемы формирования аграрных рынков России: труды независимого Аграрно-экономического общества России. – М., 1997. – 447 с.
128. *Нестеренко А.Н.* Экономика и институциональная теория / А.Н. Нестеренко. – М: УРСС, 2002. – 415 с.
129. *Никитин Н.Ю.* Обоснование выбора рациональной формы и механизма интеграции предприятий АПК / Н.Ю. Никитин // Российское предпринимательство. – 2007. – № 10.
130. *Никонова Г.Н.* Организационно-экономический механизм регулирования земельных отношений на региональном и муниципальном уровнях // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2007. – №1.
131. *Новоселов А.С.* Рыночная инфраструктура региона: проблемы формирования и развития / А. С. Новоселов. – Новосибирск: ЭКОР, 1996. – 288 с.
132. *Новоселов А.С.* Региональный потребительский рынок. Проблемы теории и практики / А.С. Новоселов; отв. ред. В.В. Кулешов. – Новосибирск: Сибирское соглашение, 2002. – 364 с.
133. *Новоселов А.С.* Теория региональных рынков / А.С. Новоселов. – Ростов н/Д: Феникс; Новосибирск: Сибирское соглашение, 2002. – 448 с.
134. *Норт Д.* Вклад институционалистов в понимание проблем переходной экономики / Д.

Норт Д.: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.wider.unu.edu/norhttp I .htm>.

135. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт; пер. с англ. А.Н. Нестеренко. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с.

136. *Норт Д.* Институты и экономический рост: историческое введение / Д. Норт // THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем. – М.: Начала-Пресс. – Т.1, вып. 2.

137. *Нуреев Р.М.* Экономика развития: модели становления рыночной экономики: учеб. пособие / Р.М. Нуреев – М.: ИНФРА-М, 2001. – 240 с.

138. *Олейник А.* Институциональная экономика: учеб. пособие / А. Олейник. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 416 с.

139. *Олейник А.* Институциональная экономика / А. Олейник // Вопросы экономики. – 1999. – № 7.

140. *Олейник А.* Институциональная экономика // Вопросы экономики. – 1999. – №8.

141. *Омская область – экономическая конъюнктура* / Омскоблкомстат. – Омск, 2006. – № 1. – 113 с.

142. *Омская область – экономическая конъюнктура* / Омскоблкомстат. – Омск, 2008. – № 1. – 110 с.

143. *Омский областной статистический ежегодник: стат. сб.: В 2 ч.* / Омскоблкомстат. – Омск, 2005. – Ч. 1. – 250 с.

144. *Омский областной статистический ежегодник: стат. сб.: В 2 ч.* / Омскоблкомстат. – Омск, 2007. – Ч. 1. – 245 с.

145. *Омский областной статистический ежегодник: стат. сб.: В 2 ч.* / Омскоблкомстат. – Омск, 2005. – Ч. 2. – 374 с.

146. *Омский областной статистический ежегодник: стат. сб.: В 2 ч.* / Омскоблкомстат. – Омск, 2007. – Ч. 2. – 437 с.

147. *Омская область – регион устойчивого развития: социальные и экономические тенденции: сб.* / Омскоблкомстат. – Омск, 2008. – 56 с.

148. *Основные направления агропродовольственной политики Правительства на 2001–2010 гг.: Рабочий документ.* – М.: МСХ РФ, 2000. – 22 с.

149. *О состоянии сельского хозяйства Омской области: Аналитическая записка* / Омскоблкомстат. – Омск, 2005. – 63 с.

150. *Павлова Г.* Стране нужна новая аграрная политика / Г. Павлова // Экономист. – 2004. –

№5. – С. 83–88.

151. *Пантелеева О.* Трансакционные издержки в агробизнесе и их снижение путем посредничества / О. Пантелеев, В. Онегина // *Международный сельскохозяйственный журнал*. – 2004. – № 5. – С. 3–6.

152. *Парций Я.* Влияние Закона о защите прав потребителей на формирование условий договоров поставки и комиссии / Я. Парций // *Хозяйство и право*. – 1999. – №9. – С. 98–107.

153. *Петраков Н.* Укрепление прав собственности: трансформировать не разрушая / Н. Петраков // *Вопросы экономики*. – 2008. – №3.

154. *План действий Правительства Омской области по социально-экономическому развитию региона на 2008 год* / Омская правда. – 2008. – №7. – 23 янв.

155. *Погожев В.В.* Основные элементы институциональной структуры сельскохозяйственного предпринимательства / В.В. Погожев // *Сб. науч. тр. Сер. «Экономика» / СевКавГТУ*. – 2006. – № 3. – [Электронный ресурс]: [http://www: ncstv.ru](http://www.ncstv.ru).

156. *Полтерович В.М.* Институциональные ловушки и экономические реформы / В.М. Полтерович // *Экономика и математические методы*. – 1999. – Т. 35, вып. 2. – С. 3–19.

157. *Полтерович В.* Институциональные ловушки: есть ли выход? / В. Полтерович // *Общественные науки и современность*. – 2004. – №3.

158. *Портер М.* Международная конкуренция. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.

159. *Потребительский рынок товаров Омской области в 2007 году: Аналитическая записка* / Омскоблкомстат. – Омск, 2008. – 68 с.

160. *Продукция сельского хозяйства Омской области: стат. сб.* / Омскоблкомстат. – Омск, 2004. – 31 с.

161. *Продукция сельского хозяйства Омской области: стат. сб.* / Омскоблкомстат. – Омск, 2008. – 35 с.

162. *Производство пищевых продуктов в Омской области: Аналитическая записка* / Омскоблкомстат. – Омск, 2008. – 66 с.

163. *Пугинский Б.* Договор оптовой купли-продажи / Б. Пугинский // *Хозяйство и право*. – 1999. – №6.

164. *Путин В.* Нам нужно самым серьезным образом подумать о защите своего товаропроизводителя на селе / В. Путин // *Экономика сельского хозяйства России*. – 2008. – №9.

165. *Радаев В.* Новый институциональный подход и деформализация правил в российской экономике / В. Радаев // *Препринт WP1*. – 2001. – №1.

166. *Радаев В.* Деформализация правил и уход от налогов в российской хозяйственной деятельности / В. Радаев // *Вопросы экономики*. – 2002. – №1.

167. *Радаев В.* Российский бизнес: на пути к легализации? / В. Радаев // Вопросы экономики. – 2002. – №1.
168. *Радаев В.В.* Формирование новых российских рынков: трансакционные издержки, формы контрактов и деловая этика / В.В. Радаев. – М.: Центр политических технологий. – 1998. – 382 с.
169. *Растениеводство* Омской области: стат. сб./ Омскоблкомстат. – Омск, 2005. – 66 с.
170. *Растениеводство* Омской области: стат. сб. / Омскоблкомстат. – Омск, 2007. – 75 с.
171. *Растениеводство* Омской области: стат. сб. / Омскоблкомстат. – Омск, 2008. – 77 с.
172. *Рих Э.* Хозяйственная этика / Э. Рих. – М., 1996. – 810 с.
173. *Розанова Н.М.* Барьеры входа на отраслевых рынках / Н.М. Розанова // Проблемы прогнозирования. – 1999. – №4.
174. *Рязанов В.Т.* Экономическое развитие России. Реформы и российское хозяйство в XIX–XX вв. / В.Т. Рязанов. – СПб.: Наука, 1998. – 797 с.
175. *Сельскохозяйственные рынки* / В.В. Шайкин, Р.Г. Ахметов, Н.Я. Коваленко [и др.]. – М.: Колос, 2001. – 264 с.
176. *Сельское хозяйство* Омской области: стат. сб.: В 2 ч. / Омскоблкомстат. – Омск, 2001. – Ч. 1. – 208 с.
177. *Сен А.* Об этике и экономике / А. Сен. – М., 1996. – 159 с.
178. *Серл Дж.* Что такое институт? / Дж. Серл // Вопросы экономики. – 2007. – №8.
179. *Серова Е.* Структура и функции агропродовольственных рынков в России / Е. Серова, И. Храмова // Вопросы экономики. – 2000. – № 7.
180. *Сидорович А.В.* Экономическая теория и национальная экономика / А.В. Сидорович // Национальная экономика: вопросы теории и проблемы преподавания: материалы науч.-практ. конф. (г. Москва, 16–17 октября 2001 г.) – М.: МАКС Пресс, 2001. – С. 257–260.
181. *Скуфьина Т.П.* Оценка и регулирование институциональной среды регионального потребительского рынка (на примере Мурманской области): дис. ... канд. экон. наук / Скуфьина Т.П. – Апатиты, 2003. – 146 с.
182. *Смирнов В.В.* К вопросу о парадигме эффективного социально-экономического развития региона / В.В. Смирнов // Российское предпринимательство. – 2007. – №10.
183. *Состояние* и развитие оптовой торговли Омской области в 2005 году: Аналитическая записка / Омскоблкомстат. – Омск, 2006. – 26 с.
184. *Состояние* продовольственного рынка Омской области: стат. сб. / Омскоблкомстат. – Омск, 2005. – 65 с.

185. *Состояние* продовольственного рынка Омской области: стат. сб. / Омскоблкомстат. – Омск, 2007. – 67 с.
186. *Социальное* положение и уровень жизни населения Омской области: стат. сб. / Омскоблкомстат. – Омск, 2000. – 284 с.
187. *Стадник А.Т.* Переход к многоукладной экономике и развитие кооперации в АПК / А.Т. Стадник // Проблемы стабилизации и развития сельскохозяйственного производства Сибири, Монголии и Казахстана в XXI в. – Новосибирск: Сиб. НИИ экон. с. х-ва СО РАСХН, 1999. – Ч. 3. – С. 232–233.
188. *Старк Д.* Рекомбинированная собственность и рождение Восточно- Европейского капитализма / Д. Старк // Вопросы экономики. – 1996. – №6. – С. 14–24.
189. *Стукач В.Ф.* Инфраструктура зернового рынка Омской области: монография / В.Ф. Стукач, В.Н. Елкина. – Омск: Изд-во ОмГАУ, 2002. – 160 с.
190. *Стукач В.Ф.* Региональная инфраструктура АПК: учеб. пособие / В.Ф. Стукач. – Омск: Изд-во ФГОУ ВПО ОмГАУ, 2003. – 320 с.
191. *Стукач В.Ф.* Управление транзакционными издержками в АПК / В.Ф. Стукач // АПК: экономика и управление. – 2006. – № 3. – С.18–21.
192. *Стукач В.Ф.* Транзакционные издержки в АПК: измерение, информация, регулирование: монография / В.Ф. Стукач, Е.А. Асташова, О.В. Шумакова. – Омск: Изд-во ФГОУ ВПО ОмГАУ, 2006. – 212 с.
193. *Стукач В.Ф.* Кластерное формирование как инструмент реализации институциональной политики государства на агропродовольственном рынке / В.Ф. Стукач, Е.А. Гришаев // Развитие инновационного потенциала агропромышленного производства: материалы науч.-практ. конф., посвященной 60-летию экономического факультета – Института экономики и финансов Омского государственного аграрного университета (г. Омск, 27–28 ноября 2008 г.). – Омск: Изд-во ФГОУ ВПО ОмГАУ, 2008. – С. 179–182.
194. *Стукач В.Ф.* Региональная инфраструктура информационно-консультационных услуг: монография / В.Ф. Стукач, В.М. Помогаев. – Омск: Изд-во ФГОУ ВПО ОмГАУ, 2001. – 120 с.
195. *Стукач В.Ф.* Проблемы развития инфраструктуры АПК Сибири / В.Ф. Стукач // АПК: экономика, управление. – 2001. – № 9. – С. 37–39.
196. *Суслова Ю.Ю.* Структурно-функциональный подход к исследованию рыночной инфраструктуры / Ю.Ю. Суслова // Российское предпринимательство. – 2007. – №10.
197. *Тамбовцев В.* Введение в экономическую теорию контрактов / В. Тамбовцев. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 144 с.
198. *Тамбовцев В.* Теоретические вопросы институционального проектирования / В. Тамбовцев // Вопросы экономики. – 1997. – № 3.
199. *Тамбовцев В.* Институциональная динамика в переходной экономике / В. Тамбовцев //

Вопросы экономики. – 1998. – №5.

200. *Тамбовцев В.* Формальное и неформальное в управлении экономикой / В. Тамбовцев. – М.: Наука, 1990. – С. 10–21.

201. *Тамбовцев В.Л.* Экономические потери от административных барьеров в хозяйственной деятельности / В.Л. Тамбовцев // Регион: экономика и социология. – 2001. – №3.

202. *Трейси М.* Сельское хозяйство и продовольствие в экономике развитых стран: введение в теорию, практику и политику / М. Трейси; пер. с англ. – СПб.: Экономическая школа, 1995. – 431 с.

203. *Уильямсон О.* Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация / О. Уильямсон; науч. ред. и вступ. ст. В.С. Каткало; пер. с англ. Ю.Е. Благова, В.С. Каткало [и др.] – СПб.: Лениздат, 1996. – 702 с.

204. *Уильямсон О.* Частная собственность и рынок капитала / О. Уильямсон // ЭКО. – 1993. – №5.

205. *Ушачев И.* Какой должна быть аграрная политика в России / И. Ушачев // Агрорынок. – 2005. – № 4. – С. 7–15.

206. *Фомина Ю.А.* Электронные торговые системы товарного и фондового рынков Российской Федерации / Ю.А. Фомина // Вестник Омского университета. Сер. «Экономика» / Ом. гос. ун-т. Экон. фак. – Омск: Изд-во ОмГУ, 2006. – №1. – С. 37–43.

207. *Хайек Ф.А.* Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма / Ф.А. Хайек. – М.: Новости. – 1992. – 304 с.

208. *Ходжсон Дж.* Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории / Дж. Ходжсон; пер. с англ. – М.: Дело. – 2003. – 464 с.

209. *Ходжсон Дж.* Что такое институты? / Дж. Ходжсон // Вопросы экономики. – 2007. – №8.

210. *Храмова И.* Рыночные структуры продовольственного комплекса России в условиях переходной экономики / И. Храмова, П. Верхайм // Вопросы экономики. – 1997. – №8.

211. *Храмова И.* Эффективность продовольственных рынков в переходной экономике: некоторые выводы из ценового анализа / И. Храмова // Рыночная трансформация сельского хозяйства: десятилетний опыт и перспективы: Никоновские чтения. – М.: ВИАПИ, РАСХН, 2000. – С. 157–158.

212. *Чаянов А.В.* Крестьянское хозяйство / А. Чаянов. – М.: Экономика, 1989. – 439 с. – 439 с.

213. *Шабанова М.А.* Социология свободы: трансформирующееся общество / М.А. Шабанова – М.: МОНФ, 2000. – С. 299–303.

214. *Шаститко А.Е.* Неоинституциональная экономическая теория / А.Е. Шаститко – М.: ТЕИС, 1998. – 426 с.
215. *Шаститко А.* Условия и результаты формирования институтов / А. Шаститко // Вопросы экономики. – 1997. – №3.
216. *Шаститко А.* Институты как общественные блага / А. Шаститко // Вестник МГУ. Сер. 6. – Экономика. – 1996. – № 5.
217. *Шебеко К.К.* Институциональная инфраструктура региональных рынков продовольствия: теория, методология, практика: дис. ... д-ра экон. наук / Шебеко К.К. – Горки, 2001. – 223 с.
218. *Шевченко Л.* Роль договора поставки в процессе формирования предпринимательских отношений / Л. Шевченко, Г. Гредин // Хозяйство и право. – 1999. – №8.
219. *Шнипер Р.И.* Экономические проблемы формирования и регулирования региональных рынков / Р.И. Шнипер, А.С. Новоселов. – Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 1990. – С. 41–63.
220. *Шнипер Р.И.* Региональные проблемы рынковедения: экономический аспект / Р.И. Шнипер, А.С. Новоселов – Новосибирск: Наука, 1993. – 209 с.
221. *Шумпетер Й.* Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.
222. *Эггертссон Т.* Экономическое поведение и институты: монография / Т. Эггертссон; пер. с англ. М.Я. Каждана; науч. ред. пер. А.Н. Нестеренко; Исланд. ун-т. – М.: Акад. нар. хоз-ва; Дело, 2001. – 407 с.
223. *Экономическая теория: учебник* / под общ. ред. В.И. Видяпина, Г.П. Журавлевой, Л.С. Тарасевича. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 714 с.
224. *Экономическая теория* / под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена; пер. с англ., науч. ред. чл.-корр. РАН В.С. Автономова. – М.: ИНФРА-М, 2004. – Т. XII. – 931 с.
225. *Эпштейн Д.* Эволюционный подход к институциональным реформам в сельском хозяйстве / Д. Эпштейн // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2004. – №5.
226. *Эпштейн Д.* Эволюционный подход к институциональным реформам в сельском хозяйстве / Д. Эпштейн // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2004. – №6.
227. *Эрроу К.* Информация и экономическое поведение / К. Эрроу // Вопросы экономики. – 1995. – № 5.
228. *Юрьева Т.В.* Социальная рыночная экономика: учебник. – М.: Русская деловая литература, 1999. – 416 с.
229. *Alchian A.* The property right paradigm / A. Alchian, H. Demsetz // The Journal of Economic History. – 1973. – Vol. 33. March. – P. 16–28.

230. *Andreff W.* La crise des economies socialistes. La rupture d'un susteme / W. Andreff. – Grenoble: PUG, 1993. – P. 12.
231. *Burki Sh.* Beyond the Washington Consensus. Institutions Matter / Sh. Burki, G. Perry. – World Bank Latin American and Caribbean Regional Studies, 1998. – P. 6–37.
232. *Breyer R.* The Marketing Institutions / R. Breyer. – N.Y.; London: McGraw-Hill, 1934. – 357 p.
233. *Commons John R.* Institutional Economics / John R. Commons. – Madison: University of Wisconsin Press, 1934. – P. 6.
234. *Demsetz H.* The Cost of Transacting, Quarterly / H. Demsetz // Journal of Economics. – 1968. – Vol. 82. February. – P. 33–53.
235. *Dictionnaire encyclopedique de theorie et de sociologie du droit* / Ed. A.J. Arnoud. – Paris: LGDJ, 1993. – P. 140–161.
236. *Dominguez G.* Marketing in a Regulated Environment / G. Dominguez. – N. Y.: Wiley, 1978. – 341 p.
237. *Duddy E.* Marketing: An Institutional Approach / E. Duddy, D. Revzan. – N.Y.; London: McGraw-Hill, 1947. – 675 p.
238. *Eggertson T.* Economic Behavior and Institutions. Cambridge University Press / T. Eggertson. – 1990. – P. 7.
239. *Geer T.* Marketing in the Soviet Union / T. Geer. – N.Y.: Holt, Rinehart and Winston, 1973. – P. 48.
240. *Hart O.* The Theory of contracts / O. Hart, B. Holmstrom // T. Bewley (ed.). Advances in Economic Theory. 5-th World Congress. – Cambridge: Cambridge University Press, 1987. – P. 142–145.
241. *Hayek F.* Studies in Philosophy, Politics and Economics / F. Hayek. – Routledge and Kegan, 1967. – C. 34.
242. *Kinnear T.* Principles of Marketing / T. Kinnear, K. Berhardt. – Boston, Harvard Business School Press, 1990. – 765 p.
243. *Kotler P.* Marketing Management / P. Kotler. – Prentice-Hall International, Inc., 1988. – 778 p.
244. *Kreps D.* Corporate Culture and Economic Theory / D. Kreps // J. Alt, K. Shepsle (eds.) / Perspectives on Positive Political Economy. – Cambridge: Cambridge University Press, 1990. – P. 968–969.
245. *Menard C.* Institutions, contracts and organizations: perspectives from new institutional economics / C. Menard. – Cheltenham, UK: Elgar, 2000. – 458 p.
246. *Milgrom P.* Economics, Organization and Management / P. Milgrom, J. Roberts. – Pren-

tice Hall, 1992. – P. 6–8.

247. *North D.* Institutions / D. North // Journal of Economic perspectives. – 1991. – Vol. 5, №1. – P. 97.

248. *North D.C.* Institutions, institutional change and economic performance / D.C. North. – Cambridge, 1990. – P. 68.

249. *Olson M.* Why Is Economic Performance Even Worse After Communism Is Abandoned Fairfax. – Virginia, 1993.

250. *Osrtom E.* Governing the Commons. The Evaluation of Institutions for Collective Action. – Cambridge University Press, 1990. – P. 3–6.

251. *Picciotto R.* Evaluation and Development for Institutional Dimension / R. Picciotto, E. Wiesner // Transaction Publishers . – 1998. – №19.

252. *Polanyi K.* The Livelihood of Man / K. Polanyi. – N.Y.: Academic Press, Inc, 1977. – P. 36.

253. *Pauly M.* The Economics of Moral Hazard / M. Pauly // American Economic Review. – 1998. – Vol. 58. – P. 531–537.

254. *Samuels W.* Institutional Economics / W. Samuels // Companion to Contemporary Economic Thought. – 1991. – Vol. 5. – P. 107.

255. *Schotter A.* The Economic Theory of Social Institutions / A. Schotter. – Cambridge: Cambridge University Press, 1981. – 157 p.

256. *Simon H.A.* Theories of Bounded Rationality / H.A. Simon // C.McGuire and R.Radner, eds., Decision and Organization. – Amsterdam: North-Holland Publishing Company, 1972. – P. 161–176.

257. *Wallis J.* Measuring the Transactional Sector in American Economy, 1870–1970 // Long- term factors in American Economic Growth / J. Wallis, D. North. – Chicago, 1986. – P. 33–45.

258. *Ward B.N.* Organization and Comparative Economics: Some Approaches, in A.Eckstein, ed., Comparison of Economic Systems / B.N. Ward. – Berkeley: University of California Press, 1971. – P. 103–121.

259. *Williamson O.E.* Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. A. Study in the Economics of Internal Organization / O.E. Williamson. –N. Y.: Free Press, 1975. – P. 152–154.

260. *Williamson O.E.* Markets and hierarchies, analysis and antitrust implications / O.E. Williamson. – New York: Macmillan Publishing Co., Inc., 1983. – 334 p.

261. *Williamson O.E.* The Economics of Antitrust: Transaction Cost Considerations / O.E. Williamson // University of ennsylvania Law Review. – 1974. – Vol. 122. June. – P. 1439–1496.

262. *Williamson O.E.* The economics of governance: framework and implications / O.E. Williamson // Economics as a process: essays in the new institutional economics. Ed. by R.N. Langlois. – Cambridge: Cambridge University Press, 1986. – P. 171–202.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

Динамика численности населения Омской области за 1990 – 2007 гг.
[73, с. 9, 16, 18, 22, 24, 27, 47, 73, 85; 74, с. 7, 10, 12, 18; 78, с. 19; 143, с. 105, 108, 109; 147, с. 15]

Показатель	1990 г.	1997 г.	1998 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Численность населения (на конец года), тыс. чел.	2161,3	2180,0	2179,7	2147,5	2094,7	2079,0	2075,0	2059,0	2047,0	2035,0	2018,0
Число родившихся, тыс. чел.	32,2	19,9	20,0	18,3	18,2	20,4	22,4	21,9	20,9	21,4	23,7
Число умерших, тыс. чел.	20,1	26,6	25,1	28,7	28,5	30,4	30,8	30,6	31,4	30,1	29,6
Естественный прирост, убыль, тыс. чел.	12,1	–5,2	–5,1	–10,4	– 10,3	– 9,99	–8,4	–8,6	–10,5	– 8,5	– 5,9
Прибыло в Омскую область всего, чел.	*	*	17970	8469	4729	5636	3004	5489	5564	39204	37250
Выбыло из Омской области, чел.	*	*	12658	11039	11059	10058	9808	8767	6505	39855	38985
Число беженцев и вынужденных переселенцев, чел.	*	*	20570	22117	16419	11758	7207	3471	2199	1767	

* Нет данных.

Таблица 1

Динамика реальных располагаемых денежных доходов населения Омской области за 1990–2007 гг., млн руб. [143, с. 144; 144, с. 138; 186, с. 19]

Год	Денежные доходы	
	среднедушевые располагаемые, руб./мес	реальные располагаемые, % к предыдущему году
1990	194,0	100
1991	432,0	88,9
2000	1561,8	114,1
2001	2341,2	122,6
2002	3074,3	119,4
2003	4512,5	121,0
2004	5416,5	108,7
2005	6916,1	111,8
2006	9043,9	117,9
2007	10436,7	115,4

Таблица 2

Покупательная способность среднедушевых денежных доходов населения с 1995 по 2007 г. [143, с. 148; 144, с. 142]

Продукты питания	Год							
	1995	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Говядина, кг/мес	69,5	44,5	53,5	74,7	75,0	74,8	83,7	98,3
Масло сливочное, кг/мес	24,2	42,4	51,3	58,8	70,7	82,0	95,4	102,7
Масло подсолнечное, кг/мес	50,2	90,5	88,0	125,2	150,2	184,6	241,9	272,3
Молоко цельное пастеризованное в пакетах, л/мес	262,2	279,1	370,4	457,2	469,9	509,2	556,2	602,7
Яйца, шт. /мес	1259	1551	1971	2654	2749	3058	4033	4310
Сахар-песок, кг/мес	108,6	163,7	201,3	254,8	292,8	369,5	369,2	556,0
Мука пшеничная, кг/мес	298,9	328,4	466,5	591,4	469,9	730,3	897,5	886,3
Хлеб и булочные изделия из пшеничной муки 1-го и 2-го сортов, кг/мес	285,2	230,2	318,6	406,5	400,5	524,3	645,6	728,1

Картофель, кг/мес	304,6	537,0	571,4	601,7	916,5	1023,1	930,0	1106,0
-------------------	-------	-------	-------	-------	-------	--------	-------	--------

Приложение 3

Структура потребительских расходов домашних хозяйств Омской области в 1995–2006 гг. (по материалам выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств), % [143, с. 156; 144, с. 153]

Денежные расходы домашних хозяйств	Год							
	1995	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Всего расходов	100	100	100	100	100	100	100	100
В том числе:	44,0	44,7	38,2	36,6	37,0	37,9	32,5	31,7
Расходы на покупку продуктов питания								
из них на покупку:								
хлеба и хлебобулочных изделий	6,4	9,1	6,2	6,4	6,6	6,5	4,9	5,2
картофеля	0,8	0,4	0,3	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3
овощи и бахчевые	2,2	1,7	1,7	1,8	1,7	1,7	1,6	1,7
фрукты и ягоды	3,1	2,4	2,1	2,3	2,2	2,5	2,6	2,3
мяса и мясных продуктов	10,2	11,6	1,8	10,4	10,4	11,3	9,5	9,5
рыбы и рыбных продуктов	1,6	2,0	1,8	1,7	1,9	2,3	1,9	2,0
молока и молочных продуктов	7,5	5,5	4,5	4,5	4,9	5,0	4,4	4,5
сахара и кондитерских изделий	7,1	6,1	4,9	4,6	4,0	3,7	3,5	2,4
яиц	1,5	1,1	0,8	0,7	0,8	0,7	0,5	0,5
масла растительного	1,5	1,7	1,4	1,1	1,1	1,1	0,8	0,8
алкогольные напитки	2,4	2,8	2,3	2,5	2,8	2,3	2,0	2,0
Непродовольственных товаров, всего	38,0	35,2	40,7	41,1	36,3	36,5	38,8	40,6
Расходы на оплату услуг	13,7	14,7	16,4	17,6	19,6	21,4	24,3	23,2

Приложение 4

**Динамика основных показателей возделывания важнейших
сельскохозяйственных культур в Омской области в хозяйствах
всех категорий с 1996 по 2006 г. (в среднем за год)
[146, с. 105, 108, 109; 160, с. 10, 36, 56; 176, с. 93, с. 30, 49, 67]**

Показатель	Годы				
	1996–2000	2001–2006	2001–2006, % к 1996–2000	2007	2007 г., % к 2001–2006
<i>Зерно</i>					
Валовой сбор, тыс. т	1929,8	2915,1	151,1	3113,9	106,8
Урожайность, ц/га	12,7	15,3	120,5	15,3	100,0
Посевная пло- щадь, тыс. га	1874,7	1962,2	104,7	2048,3	104,4
<i>Подсолнечник</i>					
Валовой сбор, тыс. т	5,3	18,2	343,4	39,4	216,5
Урожайность, ц/га	5,3	7,7	145,3	11,7	151,9
Посевная пло- щадь, тыс. га	11,2	29,4	262,5	33,7	114,6
<i>Картофель</i>					
Валовой сбор, тыс. т	553,5	986,5	178,2	951,4	96,4
Урожайность, ц/га	107,8	177,2	164,4	191,8	108,2
Посевная пло- щадь, тыс. га	51,5	55,8	108,3	49,6	88,9
<i>Овощи</i>					
Валовой сбор, тыс. т	164,0	322,1	196,4	390,3	121,2
Урожайность, ц/ га	132,5	244,1	184,2	301,1	123,4
Посевная пло- щадь, тыс. га	12,0	13,0	108,3	12,6	97,0

Приложение 5

Численность основных видов скота в хозяйствах всех категорий Омской области, тыс. гол. (на конец года) [82, с. 18; 145, с. 127, 128; 146, с. 126–127]

Год	Крупный рогатый скот	В т. ч. коровы	Свиньи	Овцы и козы	Птица всех видов
1990	1686,6	566,7	672,2	971,1	9669,3
1995	1198,1	499,0	534,0	442,1	6691,4
1998	916,7	403,2	510,5	250,3	6029,7
1999	773,5	353,7	508,9	169,0	4763,5
2000	734,4	337,2	561,8	169,0	4763,5
2001	718,2	315,9	524,1	168,7	5787,1
2002	700,7	302,2	559,4	158,4	6000,8
2003	647,6	279,0	584,0	150,1	4964,1
2004	594,3	258,4	518,1	152,9	5234,4
2005	538,6	233,8	500,0	150,1	5019,4
2007	518,2	226,9	545,7	160,4	5640,2

Приложение 6

**Продуктивность скота и птицы в хозяйствах всех категорий
Омской области за 1990–2007 гг., кг [80, с. 32; 82, с. 46]**

Показатель	Год								
	1990	1995	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Надой молока на одну корову	2759	2075	2580	2942	3013	3058	3269	3611	3770
Продукция выращивания (приплод, при- рост, привес) скота в расчете на одну голову (в живой мас- се):									
крупного									
рогатого									
скота									
свиней	121	87	120	133	122	118	133	147	141
	134	110	166	168	173	168	170	204	201
Среднегодовой настриг шер- сти с одной овцы (в физической массе)	4,4	3,2	2,8	2,2	2,8	2,4	2,6	2,6	2,6
Средняя годо- вая яйценос- кость кур-несушек*	244	219	273	280	265	284	284	291	300

* Штук.

Приложение 7

**Размеры землепользования хозяйств Омской области с 2004 по 2007 гг.
(на конец года) [147, с. 29; 149, с.5–6]**

Показатель	Год			
	2004	2005	2006	2007
<i>Сельскохозяйственные организации</i>				
Число хозяйств, ед.	452	443	417	370
Колхозы, совхозы, государственные унитарные организации, другие гос- хозы	30	35	26	23
Товарищества, общества	207	177	165	156
Сельскохозяйственные производ- ственные кооперативы	212	219	223	191
Площадь земли, тыс. га:				
всего	7894,4	7689,3	7293,1	7257,9
в расчете на одно хозяйство	17,5	17,4	17,5	19,6
<i>Крестьянские (фермерские) хозяйства</i>				
Число хозяйств, единиц	6689	6404	6023	2500
Площадь земли:				
всего, тыс. га	693,9	736,9	776,5	780,6
в расчете на одно хозяйство, га	104	115	129	312
<i>Личные подсобные хозяйства (приусадебное пользование)</i>				
Число хозяйств (семей), тыс. ед.	281,7	283,4	254,5	297
Площадь земли:				
всего, тыс. га				
в расчете на одно хозяйство (се- мью), сот.	134,3 47,7	164,0 57,9	210,4 82,7	230,4 77,8
<i>Коллективные и индивидуальные сады и огороды</i>				
Число хозяйств (семей), тыс. ед.	252,7	260,9	263,3	185
Площадь земли:				
всего, тыс. га				
в расчете на одно хозяйство (семью), сот.	22,0 8,7	21,8 8,4	21,9 8,3	21,9 11,8

Приложение 8

Таблица 1

**Формирование регионального продовольственного фонда (без учета инфляции).
Данные по Омской области за 2004 – 2007 гг.
(оценка Министерства сельского хозяйства и продовольствия Омской области)**

Наименование	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г. (за январь– сентябрь)
Объем закупок зерна в региональный фонд, т :				
рожь	2878	6995	5200	≈ 6000
пшеница	–	15345	14400	≈ 310000
Выделение бюджетных средств на закупку зерна, млн. руб.	14,9	156,4	65,2	44,1

Таблица 2

**Закупки зерна в региональный продовольственный фонд Омской области
(оценка Министерства сельского хозяйства и продовольствия
Омской области, 2003–2007 гг.)**

Год	Валовой сбор зерна, тыс. т (в массе после доработки)	Объем закупок в региональный продовольственный фонд, тыс. т		% от валового сбора зерна	
		Рожь	Пшеница	Рожь	Пшеница
2003	2371,9	*	*	*	*
2004	2871,8	2,9	–	0,1	
2005	2871,6	6,9	15,3	0,8	22,2
2006	3017,0	5,2	14,4	0,6	19,6
2007 (за январь– сентябрь)	3085,0	6,2	10,2	0,5	16,4

* Нет данных.

The region's agro-food market: the classification of institutions, administrative barriers, transaction costs, ineffective intermediaries.

Stukach, Victor and Grishaev, Egor
(May 2017)

Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education Omsk State Agrarian University,
1, Institutskaya sq., Omsk, 644008, Omsk
vic.econ@mail.ru

Агропродовольственный рынок региона: классификация институтов, ад-
министративные барьеры, транзакционные издержки, неэффективные
посредники

Виктор Федорович Стукач, Егор Александрович Гришаев

ФГБОУ ВО «Омский государственный аграрный университет имени П.А. Столы-
пина», Омск, Институтская площадь, 1
vic.econ@mail.ru